14 NGUYÊN TẮC THÀNH CÔNG



Brian Tracy là một trong số các tác giả hàng đầu thế giới với những cuốn sách viết về bí quyết thành công trong cuộc sống và kinh doanh. Những bài nói chuyện hay hội thảo của ông về kỹ năng lãnh đạo, kỹ năng bán hàng, kinh nghiệm quản lý và chiến lược kinh doanh luôn cung cấp những ý tưởng thiết thực và chiến lược khôn ngoan mà người ta có thể tận dụng để đạt được nhiều kết quả tốt đẹp hơn trong mọi lĩnh vực cuộc sống.

Nguyên tắc 1. Một cuộc sống cân bằng.

Theo nhà tâm lý học Sidney Jourard, 85% hạnh phúc trong cuộc sống bắt nguồn từ những mối quan hệ cá nhân. Sự giao lưu và thời gian bạn dành cho những người bạn quan tâm là cội rễ của niềm vui, cảm giác hứng thú và thoả mãn mà bạn có được hàng ngày. 15% còn lại của hạnh phúc là kết quả của những thành tích mà bạn đạt được. Tiếc rằng nhiều người đã không nhận thức được điều đó. Họ xem nhẹ những mối quan hệ của mình, nguồn gốc chính của hạnh phúc, để cố gắng đạt được nhiều thành tựu hơn nữa trong nghề nghiệp. Tuy nhiên, sự nghiệp của một người, cho dù là ở đỉnh cao, cũng chỉ có thể là một cái cớ nhỏ tạm thời của niềm hạnh phúc sâu xa và sự toại nguyện mà con người mong muốn.

Không có câu trả lời hoàn hảo cho câu hỏi: “Làm thế nào để cân bằng cuộc sống của chúng ta?”, nhưng có một vài ý tưởng có thể giúp bạn làm được nhiều hơn nữa trong những lĩnh vực quan trọng đối với bạn. Những ý tưởng này thường đòi hỏi sự thay đổi và sự cách tân trong lối tư duy, cũng như cách bạn sử dụng thời gian của mình, tuy nhiên điều đó là hoàn toàn xứng đáng. Bạn sẽ nhận ra rằng, thông qua việc tái tổ chức cuộc sống theo những cách khác nhau, bạn có thể tạo ra một cuộc sống với chất lượng cao nhất và ngày càng được thoả mãn. Và đây chính là “ngôi sao dẫn đường” của bạn.

Người Hy Lạp cổ xưa có hai câu nói nổi tiếng: “Hãy tự biết mình” và “Mọi thứ đều phải điều độ”. Khi được đặt cùng với nhau, hai câu này tạo thành một điểm xuất phát tốt để đạt được sự cân bằng mà bạn tìm kiếm. Tự nhận thức về bản thân là một đòi hỏi quan trọng để bạn suy nghĩ về giá trị thực sự của bản thân trong cuộc sống. Tất cả những lựa chọn và thoả hiệp đều dựa trên những giá trị của bạn, còn sự căng thẳng và nỗi bất hạnh luôn bắt nguồn từ việc bạn tin tưởng và đặt giá trị vào một điều, và sau đó, lại phát hiện ra mình đang làm một điều khác. Chỉ khi nào những giá trị và hành động của bạn hoà quyện với nhau, bạn mới cảm thấy hạnh phúc và thanh thản với chính bản thân mình.

Vì vậy, ý thức về bản thân nghĩa là bạn biết giá trị thật sự của mình, nhận thức được điều gì là thật sự quan trọng đối với bạn. Một người khôn ngoan biết quyết định cái gì là đúng, trước khi quyết định cái gì có thể. Anh ta tổ chức cuộc sống của mình để chắc chắn rằng mọi điều anh ta đang làm đều nhất quán với giá trị cốt lõi của bản thân. Thay đổi vì chính bản thân mình mới là điều cần thiết, chứ không phải là thay đổi mình vì những đòi hỏi của thế giới bên ngoài.

Câu nói thứ hai “Mọi thứ đều phải điều độ” là lời kêu gọi quan trọng cho một sự nghiệp thành công. Tuy nhiên, bạn biết rằng bạn không thể thành công thật sự, nếu bạn chỉ trông chờ vào sự điều độ trong lĩnh vực đó. Chuyên gia trong lĩnh vực quản lý Peter Drucker đã từng viết: “Bất cứ ở đâu bạn nhìn thấy một công việc đã được hoàn thành, bạn đều nhận thấy có một tư tưởng hướng về một

mục tiêu duy nhất”. Sự chuyên tâm vào một mục tiêu hoặc một mục đích là điều kiện tiên quyết để thành công trong bất kỳ lĩnh vực nào trong một xã hội cạnh tranh.

Vậy thì đâu là giải pháp? Trong nhiều năm, tôi đã làm việc với hàng chục ngàn người, những người đã bỏ rất nhiều thời gian và công sức để đấu tranh cho sự cân bằng trong cuộc sống của họ. Tôi đã phát hiện ra một công thức rất đơn giản. Nó đơn giản bởi vì bạn có thể hiểu được nó dễ dàng, thế nhưng bạn lại cần có một ý thức tự giác mạnh mẽ và kiên trì để thực hiện nó trong suốt cuộc đời.

Công thức này chỉ xoay quanh một khái niệm về quản lý thời gian, hay bạn có thể gọi cách khác là quản lý cuộc sống. Quản lý thời gian thật sự là một dạng của quản lý cá nhân, khi bạn sử dụng 24 tiếng đồng hồ theo cách để chúng có thể đem lại cho bạn niềm hạnh phúc và sự mãn nguyện tối đa.

Chìa khoá để quản lý thời gian, sau khi bạn đã xác định được những giá trị của mình và những mục tiêu nằm trong sự hài hoà với những giá trị đó, là thiết lập thứ tự ưu tiên và cả không ưu tiên. Tầm quan trọng của việc thiết lập sự ưu tiên là quá rõ ràng. Bạn phải lập danh sách của tất cả những việc bạn có thể làm, rồi lựa chọn từ danh sách đó những điều quan trọng nhất đối với bạn trên cơ sở tất cả những điều bạn ý thức được về bản thân, về những người xung quanh và về trách nhiệm của bạn. Việc xác định những việc không ưu tiên – quyết định việc gì nên dừng lại để bạn có đủ thời gian bắt đầu một công việc mới – lại thường bị bỏ qua.

Sự thiếu hụt lớn nhất của chúng ta hiện nay chính là sự thiếu hụt về thời gian. Chúng ta đang lâm vào một trạng thái mà chúng ta gọi là “nghèo thời gian”. Dù sống ở đâu, người ta cũng đều cảm thấy rằng thách thức lớn nhất của họ là họ không có đủ thời gian để làm tất cả những công việc họ phải làm hoặc muốn làm. Con người ngày nay phải chịu áp lực từ tất cả các phía và đang ở trong trạng thái căng thẳng quá mức. Họ luôn cảm thấy mệt mỏi và không đủ khả năng để hoàn thành những trách nhiệm mà họ phải gánh vác.

Điểm bắt đầu để làm nhẹ bớt sự thiếu hụt thời gian này là dừng lại và suy nghĩ. Hầu hết mọi người quá bận rộn chạy tới chạy lui đến nỗi họ hiếm khi dành thời gian suy nghĩ một cách nghiêm túc về việc họ là ai và tại sao lại làm những việc mà họ đang làm. Họ gây ra những hành động điên rồ, thay vì phân tích một cách hợp lý và khoa học. Họ nhắm mắt leo lên những nấc thang thành công đến nỗi đánh mất đi cả ý thức về một thực tế rằng có thể cái thang đó không dựng bên cạnh toà nhà mà họ muốn lên.

Tôi đã khám phá ra rằng bí quyết để thành công trong một xã hội bận rộn là dành thời gian của bạn cho chỉ hai lĩnh vực trọng yếu – gia đình và công việc của bạn – như tôi đã làm như vậy trong nhiều năm. Bạn cần phải đặt nhu cầu của gia đình bạn lên trên hết, sau đó sắp xếp thời gian làm việc sao cho bạn có thể thoả mãn những nhu cầu cơ bản đó. Bên cạnh đó, khi làm việc, bạn phải tập trung cao độ vào công việc mà bạn đang làm.

Hầu hết chúng ta đều là những người phí phạm thời gian. Chúng ta phí phạm thời gian của mình, và cả thời gian của người khác nữa. Để thành công và hạnh phúc, bạn phải tự giác làm việc trong khoảng thời gian dành cho công việc của bạn. Những nhân viên trung bình chỉ làm việc với 50% khả năng. 80% lực lượng lao động ngày nay đang làm những công việc không cần đến toàn bộ năng lực của họ. Chỉ 5% nhân công được điều tra gần đây mới cảm thấy rằng họ đang làm việc nhiều hơn so với khả năng của họ.

Nhưng điều này không phải dành cho bạn. Bạn cần phải kiên quyết làm việc trong toàn bộ thời gian làm việc của mình. Bạn phải quyết định thời điểm bạn bắt đầu vào buổi sáng cho đến thời điểm kết

thúc vào buổi tối, bạn sẽ làm việc 100% thời gian. Thậm chí, nếu không có ai giám sát bạn làm việc, bạn cũng phải coi như là mọi người đang nhìn bạn. Trong công ty, mọi người biết ai đang làm việc, ai không. Nghĩa vụ của bạn là phải làm việc trong thời gian làm việc. Nếu một người nào đó đi ngang qua và muốn tán gẫu, đơn giản bạn chỉ cười với họ và nói: “Chúng ta nói chuyện sau được không?”. Hãy nói với họ bạn phải làm việc.

Bạn nên lập ra một danh sách các công việc cần làm và thực hiện theo danh sách đó mỗi ngày. Hãy viết ra mọi ý tưởng xuất hiện trong đầu và bổ sung vào bản danh sách đó. Đặt mọi việc theo thứ tự thời gian ưu tiên, và chắc chắn rằng bạn đang làm những việc quan trọng cho công ty của bạn. Kiên quyết từ chối tham gia vào những trò tiêu khiển làm phí phạm thời gian của những người xung quanh bạn. Hãy làm việc trong toàn bộ thời gian làm việc của bạn.

Hãy nhớ rằng để thành công, bạn phải trở thành người chuyên tâm đối với một mục tiêu. Điều này luôn đúng trong xã hội cạnh tranh của chúng ta. Để thành công trong nghề nghiệp, bạn phải làm việc nhanh, hiệu quả và liên tục trong suốt thời gian bạn ở nhiệm sở. Bạn phải trở thành một chuyên gia quản lý thời gian. Bạn phải trở nên có năng lực và hiệu quả để có thể làm việc nhiều gấp hai lần so với bất kỳ người nào khác. Theo cách này, bạn sẽ phát triển nghề nghiệp của mình với một tốc độ nhanh nhất có thể, và bạn cũng sẽ điều khiển được công việc của mình trong hầu hết thời gian. Khi đó, việc mang nhiệm vụ dở dang về nhà làm thêm vào buổi tối hay những ngày cuối tuần sẽ không còn nữa.

Sau khi đã hoàn thành xong công việc, bạn có thể hướng toàn bộ mối quan tâm của mình vào gia đình và những người thân của bạn. Kinh Thánh đã viết: “Một người hay dao động sẽ không kiên định trong bất cứ việc gì mà anh ta làm”. Một trong những ý nghĩa của câu nói này là nếu bạn suy nghĩ về công việc trong khi bạn đang ở bên cạnh gia đình, hoặc bạn nghĩ về gia đình khi bạn đang làm việc, bạn sẽ không đạt được gì trong cả hai lĩnh vực đó. Tuy nhiên, nếu bạn làm việc một cách chuyên tâm, khi trở về nhà, bạn sẽ có thể dành trọn tâm trí cho các mối quan hệ gia đình.

Điều cốt yếu là hãy học cách sử dụng thời gian tốt hơn. Bạn không thể có nhiều giờ, nhưng bạn có thể đặt nhiều nỗ lực hơn trong những giờ đó. Hãy bớt xem TV và dành thời gian cho những thành viên trong gia đình. Đừng bao giờ đọc báo hoặc sách khi một thành viên muốn nói chuyện với bạn. Hãy tập trung chú ý vào những người thân – những người quan trọng nhất trong đời bạn. Tất cả mọi thứ khác đều có thể đợi.

Trong khi cân nhắc giữa công việc và gia đình, bạn hãy thường xuyên tự đặt câu hỏi: “Sử dụng thời gian của mình vào việc gì là thích hợp nhất?”. Hãy cân nhắc xem liệu những điều mình đang làm hiện nay có ý nghĩa gì trong một tuần hay một năm tới không. Đừng quá bận tâm với những điều nhỏ nhặt và không thật sự quan trọng.

Bạn không cần phải là một “siêu nhân” mới có thể cân bằng giữa những đòi hỏi của công việc và ước muốn của gia đình. Tuy nhiên, bạn phải thận trọng hơn, phải là người lên kế hoạch xuất sắc hơn, phải sử dụng thời gian của mình một cách hợp lý hơn, và tiếp tục suy nghĩ về những giải pháp để nâng cao chất lượng cuộc sống của mình trong cả hai lĩnh vực. Nếu bạn xem điều này như một mục tiêu và kiên trì làm việc hướng theo mục tiêu đó mỗi ngày, dần dần bạn sẽ làm việc hiệu quả hơn, và là một người hạnh phúc hơn. Đó mới là điều quan trọng hơn tất thảy.

NGUYÊN TẮC 2: HÀNH XỬ VỚI LÒNG TỰ TRỌNG

Tự trọng là một giá trị, giống như sự kiên định, lòng can đảm và sự cần cù. Hơn thế, tự trọng còn là giá trị

đảm bảo cho tất cả các giá trị khác. Bạn trở thành người tốt đến mức nào còn tuỳ thuộc vào mức độ bạn sống nhất quán với những giá trị mà bạn theo đuổi. Tự trọng là cơ sở của nhân cách. Và phát triển nhân cách là một trong những công việc quan trọng nhất bạn có thể thực hiện. Xây dựng nhân cách nghĩa tự quy định mình phải làm ngày càng nhiều những điều mà một người trung thực sẽ làm dù trong bất cứ hoàn cảnh nào. Trước khi có thể trung thực với người khác, trước hết bạn phải trung thực với chính mình, thành thật với chính mình. Có lẽ nguyên tắc sống quan trọng mà bạn cần nắm vững là cuộc sống của bạn chỉ trở nên tốt đẹp hơn, khi chính bạn trở nên tốt đẹp hơn.

Hãy tự hỏi mình: 5 giá trị nào là quan trọng nhất đối với bạn? Câu trả lời sẽ tiết lộ rất nhiều về con người bạn. Bạn sẽ sống vì điều gì, hi sinh vì điều gì, chịu đựng vì điều gì và thậm chí chết vì điều gì? Bạn sẵn sàng đứng lên đấu tranh vì điều gì, hay sẽ không đấu tranh điều gì? Bạn coi trọng giá trị nào nhất? Hãy suy nghĩ cẩn thận và thấu đáo về cầu hỏi này và nếu có thể, hãy viết ra câu trả lời của bạn.

Bạn cũng có thể đưa ra câu hỏi này. Ai, còn sống hay đã chết, là người mà bạn ngưỡng mộ nhất? Sau khi bạn đã chọn được ba hay bốn người, câu hỏi tiếp theo là: Tại sao bạn ngưỡng mộ họ? Giá trị, phẩm chất hay đức hạnh nào ở họ làm bạn kính trọng? Bạn có thể miêu tả những phẩm chất đó không? Phẩm chất nào của con người nói chung làm bạn kính trọng nhất? Đây chính là căn cứ khởi đầu để bạn quyết định những giá trị của mình. Câu trả lời cho những câu hỏi trên chính là nền tảng cho cá tính và nhân cách của bạn.

Sau khi đã quyết định năm giá trị quan trọng nhất cho mình, bạn nên sắp xếp chúng theo mức độ quan trọng. Giá trị quan trọng nhất đối với bạn là gì? Giá trị nào quan trọng thứ hai, thứ ba và kế tiếp? Hãy sắp xếp các giá trị đó một cách hợp lý và nhanh nhất để khám phá ra tính cách của bạn.

Hãy nhớ rằng giá trị nào ở trên trong bảng xếp hạng sẽ là giá trị quan trọng hơn. Bất cứ khi nào bạn buộc phải lựa chọn hành động theo một giá trị nào đó, bạn sẽ luôn chọn hành động theo giá trị ở vị trí cao nhất trong tháp giá trị của bạn. Việc bạn thật sự là ai sẽ được trả lời thông qua những gì bạn làm hàng ngày, nhất là khi bạn bị đẩy đến hoàn cảnh phải lựa chọn giữa hai giá trị hoặc hai con đường.

Các nghiên cứu cho thấy rằng, trong mọi lĩnh vực, lòng tự trọng, hay nói cách khác là sự tuân theo các giá trị của một người, luôn được đặt cao hơn các giá trị khác. Khi quyết định mua hàng của ai, khách hàng đều cho rằng sự trung thực của người bán hàng là tiêu chí số một và quan trọng nhất. Ngay cả khi khách hàng biết chất lượng sản phẩm của người bán hàng này tốt hơn và giá cả phải chăng hơn, họ cũng sẽ không mua hàng của anh ta nếu họ thấy anh ta không trung thực và tốt bụng.

Tự trọng cũng là phẩm chất hàng đầu của người lãnh đạo. Tự trọng trong lãnh đạo được thể hiện trong sự kiên trì và nhất quán, trong nỗ lực giữ lời hứa của mình. Chất kết dính tạo nên các mối quan hệ, bao gồm cả mối quan hệ lãnh đạo – nhân viên, chính là niềm tin. Và niềm tin lại dựa trên lòng tự trọng.

Lòng tự trọng quan trọng đến độ xã hội của chúng ta sẽ không thể tồn tại nếu thiếu nó. Chúng ta không thể thực hiện một vụ mua bán đơn giản nhất, nếu chúng ta không tin chắc rằng giá cả của món hàng là trung thực và sự trao đổi là trung thực. Những cá nhân và tổ chức thành công luôn là những người có lòng tự trọng trong mắt đối tác của họ. Tự trọng đã xây dựng niềm tin trong lòng các đối tác và giúp họ hoạt động thành công hơn những đối thủ không mấy được tin tưởng của họ.

Người ta nói: “Nếu lòng trung thực không tự tồn tại, nó phải được tạo ra, vì đó là cách tốt nhất để làm giàu”. Một nghiên cứu tại trường Đại học Havard cũng kết luận rằng tài sản quý giá nhất của một công ty chính là hình ảnh của họ - hay nói cách khác là uy tín của công ty đó đối với khách hàng. Từ đó có thể suy luận rằng tài sản cá nhân lớn nhất của bạn là hình ảnh của bạn trong mắt khách hàng. Uy tín cá nhân của bạn được thể hiện ở khả năng giữ lời hứa và thực hiện những cam kết.

Bạn có thể làm rất nhiều điều để nhanh chóng trở thành người người tự trọng. Thứ nhất, như trên đã nói, là xác định năm giá trị quan trọng nhất trong cuộc sống của bạn và sắp xếp chúng theo thứ tự. Sau đó, viết một

đoạn văn ngắn chỉ ra ý nghĩa của các giá trị đó đối với bạn. Mỗi giá trị phải kèm theo một định nghĩa để tạo thành một nguyên tắc chủ chốt, hay kim chỉ nam cho các quyết định của bạn.

Bước thứ hai là học hỏi các nhân cách lớn. Hãy tìm hiểu cuộc sống và các câu chuyện về những con người như George Washington, Abraham Lincoln, Winston Churchill, Florence Nightingale, Susan B. Anthony... Hãy tìm hiểu những người đã thay đổi thế giới bằng sức mạnh của nhân cách. Khi bạn đọc về họ, hãy thử tưởng tượng xem họ sẽ xử sự thế nào nếu họ gặp những khó khăn như của bạn. Hãy chọn những người bạn ngưỡng mộ vì sự dũng cảm, tính kiên trì, tính trung thực và sự khôn thái của họ. Bạn sẽ tìm được những chỉ dẫn có thể giúp bạn trở thành một người thông thái.

Bước thứ ba và quan trọng nhất trong quá trình xây dựng tính chính trực là việc hình thành quan điểm của bạn. Chúng ta đều biết rằng chúng ta cảm thấy thế nào, chúng ta sẽ hành động thế ấy. Ví dụ, nếu bạn vui, bạn sẽ hành động một cách vui vẻ. Nếu bạn tức giận, bạn sẽ hành động một cách tức giận. Còn nếu bạn thấy can đảm, bạn sẽ hành động một cách can đảm. Nhưng chúng ta cũng biết rằng không phải lúc nào chúng ta cũng cảm thấy như chúng ta muốn. Tuy nhiên, nếu bạn hành động như thể bạn có một cảm xúc nào đó, hành động đó sẽ tạo ra một cảm xúc phù hợp với nó. Thực tế là bạn có thể chuyển hành động thành cảm xúc. Bạn có thể "giả vờ như vậy cho tới khi bạn thật sự đang hành động như vậy".

Bạn có thể trở thành con người tiến bộ bằng cách cố tình hành động y hệt người mà bạn ngưỡng mộ. Nếu bạn xử sự như người chính trực, dũng cảm, quyết đoán, kiên định và có nhân cách, bạn sẽ tạo ra trong não bạn một khuôn khổ và thói quen của người đó. Hành động của bạn sẽ trở thành con người thật của bạn. Và bạn sẽ tạo ra một tính cách giống như bạn mong đợi.

NGUYÊN TẮC 3: NUÔI DƯỠNG LÒNG TỰ TRỌNG

Tất cả những gì bạn làm, bạn nói hay suy nghĩ đều ảnh hưởng đến lòng tự trọng của bạn. Chính vì thế, việc của bạn là phải luôn nuôi dưỡng lòng tự trọng. Có lẽ định nghĩa chính xác nhất về lòng tự trọng là "Mức độ mà bạn tôn trọng và tự đánh giá chính mình như một người có tầm quan trọng và hữu ích". Những người có lòng tự trọng cao thường cảm thấy tự hào về bản thân mình cũng như cuộc sống của họ. Mức độ tự trọng của bạn như thế nào cũng phản ánh tinh thần, trạng thái của bạn. Đó chính là thước đo sự quả cảm, tính kiên cường của bạn và việc bạn sẽ đối phó như thế nào trước những biến cố không thể tránh khỏi trong cuộc sống. Lòng tự trọng còn cho thấy bạn đạt được trạng thái bình yên đến đâu, cũng như bạn cảm thấy hài lòng với chính mình như thế nào.

Tôi đã phát triển một công thức đơn giản chứa đựng tất cả những nhân tố cơ bản để xây dựng lòng tự trọng. Công thức này gồm có sáu yếu tố cơ bản. Đó là: các chỉ tiêu, các tiêu chuẩn, những kinh nghiệm thành công, sự so sánh với người khác, sự chứng nhận, và các phần thưởng. Chúng ta hãy xem xét từng yếu tố một.

Việc bạn yêu thích và tôn trọng bản thân đến đâu luôn chịu ảnh hưởng trực tiếp từ những mục tiêu của bạn. Chính việc bạn đặt ra những mục tiêu cao và đầy thử thách cho chính mình và lập các kế hoạch hành động chi tiết trên giấy để thực hiện các mục tiêu đó sẽ thật sự làm cho lòng tự trọng của bạn tăng lên. Và điều này sẽ khiến bạn cảm thấy hài lòng hơn về bản thân.

Lòng tự trọng là một điều kiện mà bạn phải có khi bạn từng bước hoàn thành một việc gì đó quan trọng đối với bạn. Chính vì lẽ đó, vấn đề mấu chốt ở đây là bạn phải có những mục tiêu rõ ràng cho từng hành động của mình và phải theo đuổi liên tục để đạt được những mục tiêu đó. Mỗi lần bạn đạt một tiến bộ, lòng tự trọng của bạn lại được nâng lên và điều này khiến bạn cảm thấy tự tin hơn và làm việc có hiệu quả hơn trong tất cả mọi việc mà bạn sẽ làm sau đó.

Yếu tố thứ hai trong việc xây dựng lòng tự trọng là có được những tiêu chuẩn và giá trị rõ ràng – những tiêu chuẩn mà bạn cam kết thực hiện. Người có lòng tự trọng cao biết rất rõ về những gì mình tin tưởng. Những giá trị và lý tưởng của bạn càng cao, cuộc sống của bạn càng hướng gần hơn đến những giá trị và lý tưởng

đó. Và vì thế, bạn sẽ cảm thấy yêu quý và tôn trọng bản thân mình hơn, nhờ đó lòng tự trọng của bạn lại được nâng cao hơn.

Lòng tự trọng chỉ được duy trì nếu những mục tiêu và những giá trị của bạn tương xứng với nhau. Phần lớn những sức ép mà nhiều người trải qua chính là do họ tin tưởng vào một điều, nhưng lại nỗ lực làm một điều khác. Nếu những mục tiêu và những giá trị của bạn hòa hợp với nhau, mọi chuyện sẽ khác hẳn. Bạn sẽ cảm thấy mình tràn đầy năng lượng và khỏe mạnh như thế nào. Và đó mới chính là lúc bạn đạt được những tiến bộ thực sự.

Nhiều người nói với tôi rằng họ không hài lòng với công việc của mình và dường như họ không thể thành công cho dù họ đã hết sức cố gắng. Tôi hỏi liệu đó có phải là những việc mà họ thật sự quan tâm và tin tưởng hay chưa. Kết quả là rất nhiều người nhận ra rằng họ không hài lòng với công việc của mình chỉ bởi vì đó không phải là công việc dành cho họ. Một khi họ thay đổi và bắt đầu một công việc khác mà họ thật sự yêu thích, tin tưởng, họ bắt đầu đạt được những tiến bộ rõ rệt và cảm thấy hài lòng với công việc của mình.

Yếu tố thứ ba trong việc xây dựng lòng tự trọng chính là có được nhiều kinh nghiệm thành công. Một khi bạn đã đặt ra mục đích và các tiêu chuẩn cho mình, thì việc có thể đo lường được chúng là điều quan trọng. Như thế, bạn mới có thể tích lũy được những thành công của mình, cả thành công nhỏ lẫn thành công lớn. Chính việc bạn đặt ra các mục tiêu, chia nhỏ chúng thành những công việc khác nhau, và tiếp đó là hoàn thành từng công việc một, sẽ khiến bạn cảm thấy mình như một người chiến thắng. Song cũng cần nhớ rằng bạn không thể đạt được một mục tiêu mà ngay chính bạn cũng không thể hình dung nổi. Bạn không thể trở thành một người chiến thắng, nếu bạn không đặt ra những tiêu chuẩn rõ ràng mà bạn sẽ dựa vào đó để đánh giá thành công của mình.

Giả sử bạn có mục tiêu chính là phải có được một con số doanh thu nhất định trong thời gian một năm. Nếu bạn chia nhỏ ra thành các mục tiêu theo từng tháng hoặc từng tuần, thì ngay khi đạt được mục tiêu đầu tiên, bạn sẽ cảm thấy bản thân mình tuyệt vời như thế nào. Và khi bạn đạt được thêm một mục tiêu, khả năng làm việc của bạn cũng tăng lên. Nhờ đó, bạn cảm thấy tự tin và nhiệt tình hơn cho những lần thử thách tới.

Yếu tố thứ tư của lòng tự trọng là việc so sánh với những người khác. Để đánh giá chất lượng công việc của mình, bạn không nên so sánh với những tiêu chuẩn trừu tượng, mà hãy so sánh với những người mà bạn biết. Để có được cảm giác của người chiến thắng, bạn phải biết chắc rằng bạn đang làm tốt như một số người nào đó, hay thậm chí là tốt hơn họ. Lúc đó, cảm giác của người chiến thắng càng vẻ vang hơn, và lòng tự trọng của bạn cũng sẽ tăng lên.

Những người thành công luôn so sánh mình với những người thành công khác. Họ tìm hiểu về những người đó, học hỏi kinh nghiệm từ họ và nỗ lực để vượt qua những con người đó, dần dần từng bước một. Cuối cùng, những người thành công đạt đến mục đích khi họ chỉ còn cạnh tranh với chính bản thân mình và với những thành công trong quá khứ của mình. Tuy nhiên, điều này chỉ có được sau khi họ đã lên đến đỉnh cao và bỏ lại sau lưng những đối thủ khác.

Yếu tố tiếp theo là sự ghi nhận những thành quả của bạn từ những người bạn tôn trọng. Để có được cảm giác hài lòng về bản thân mình, bạn cần được những người khác ghi nhận. Bất kỳ lúc nào bạn nhận được lời khen ngợi từ những người mà bạn ngưỡng mộ và khâm phục, lòng tự trọng của bạn sẽ tăng lên, cùng với lòng nhiệt huyết và sự náo nức để làm công việc đó tốt hơn nữa.

Yếu tố cuối cùng để xây dựng lòng tự trọng chính là những phần thưởng xứng đáng với những thành quả của bạn. Có thể đó là những phần thưởng có giá trị tài chính hay bất kỳ phần thưởng nào, như văn phòng lớn hơn, xe hơn đắt tiền hơn, hay thậm chí là những kỷ niệm chương hay tờ giấy khen vì những thành tích xuất sắc… Bất luận là thứ gì, những phần thưởng đó đều có tác động nhất định làm tăng thêm lòng tự trọng của bạn. Và đôi khi chính bạn cũng không thể tin được chúng đã khiến cho bạn cảm thấy hài lòng về bản thân mình như thế nào.

Tuy nhiên, trong trường hợp bạn không nhận được một phần thưởng nào, bạn hãy tự thưởng cho chính mình. Chẳng hạn, những người làm công việc điều tra khách hàng qua điện thoại thường tự thưởng cho mình một tách cà phê sau khi họ gọi được 10 cuộc điện thoại. Sau 25 cuộc, họ sẽ cho phép mình đi dạo quanh tòa nhà làm việc. Và sau 50 cuộc gọi, họ sẽ ra ngoài để ăn trưa. Chính những phần thưởng như thế là động lực thúc đẩy họ làm việc tốt hơn và phần thưởng cao nhất dành cho bạn là sự thành công.

NGUYÊN TẮC 4: TRAO QUYỀN CHO NGƯỜI KHÁC

Khi bạn biết cách trao quyền cho người khác, thúc đẩy và tạo cảm hứng cho họ, họ sẽ muốn làm việc với bạn để giúp đỡ bạn đạt được những mục tiêu trong công việc của mình. Khả năng thu hút kiến thức, nhiệt huyết và năng lực của họ sẽ tạo sức mạnh cho bạn, làm đòn bẩy cho bạn, nhờ đó bạn hoàn thành được khối lượng công việc lớn hơn và trong thời gian ngắn hơn so với những người khác. Trao quyền nghĩa là "đưa quyền lực vào tay ai đó", đồng thời có nghĩa là "thu hút sức lực và nhiệt huyết" từ họ. Vì vậy, bước đầu tiên trong việc trao quyền cho người khác là hạn chế làm những việc có thể tước quyền lực hoặc giảm bớt sức lực và nhiệt huyết của người khác đối với những việc họ làm.

Thông thường, có ba nhóm người bạn muốn và cần phải trao quyền. Trước hết, đó là những người gần gũi nhất với bạn: gia đình, bạn bè, vợ hoặc chồng và con cái bạn. Thứ hai là các mối quan hệ công việc như nhân viên, đồng nghiệp, người có vị trí tương đương, và có thể là cả cấp trên của bạn nữa. Thứ ba là những người bạn gặp gỡ trong cuộc sống hàng ngày như khách hàng, nhà cung ứng, ngân hàng, những người bạn gặp gỡ tại cửa hàng, nhà ăn, trên máy bay, trong khách sạn và những nơi khác.

Đối với những người thuộc nhóm đầu tiên, bạn có rất nhiều cách đơn giản bạn có thể làm hàng ngày để trao quyền cho họ và làm cho họ thấy thỏa mãn với chính bản thân họ.

Nhu cầu lớn nhất mà mọi người đều có là nhu cầu được tôn trọng. Đó là cảm giác thấy mình quan trọng, được trân trọng và có giá trị. Mỗi việc bạn làm trong các mối quan hệ với người khác đều ít nhiều ảnh hưởng tới lòng tự trọng của họ. Bạn đã biết có thể làm để khiến những người xung quanh bạn cảm thấy được tôn trọng và từ đó cảm thấy họ có quyền lực. Vì vậy hãy đối xử với người khác theo cách bạn muốn bản thân mình được đối xử.

Có lẽ cách đơn giản nhất khiến người khác hài lòng với chính họ là bạn phải luôn thể hiện sự biết ơn của bạn đối với những việc họ làm cho bạn, dù là việc lớn hay nhỏ. Hãy thường xuyên nói lời cảm ơn. Hãy cảm ơn vợ/chồng của bạn vì những gì cô ấy/anh ấy đã làm cho bạn. Hãy cảm ơn con cái của bạn vì chúng đã giúp đỡ bạn làm việc nhà. Hãy cảm ơn bạn bè vì sự giúp đỡ dù nhỏ của họ. Bạn càng cảm ơn người khác nhiều, họ càng muốn làm nhiều điều cho bạn.

Mỗi lần bạn cảm ơn người khác, bạn khiến họ hài lòng về bản thân họ hơn. Bạn đã nâng cao tính tự tôn và hình ảnh của họ. Bạn khiến họ cảm thấy mình thêm quan trọng, và những việc họ làm rất hữu ích và đáng được trân trọng. Và điều kì diệu trong việc cảm ơn người khác là mỗi lần bạn nói từ "cảm ơn", bạn cũng thấy hài lòng về bản thân mình hơn. Bạn cảm thấy thoải mái trong tâm hồn, thấy vui vẻ và thỏa mãn với bản thân và cuộc sống. Bạn thấy hết mình hơn và lạc quan hơn với những gì bạn đang làm. Khi bạn tự xây dựng cho mình thái độ biết ơn trong các mối quan hệ, bạn sẽ ngạc nhiên thấy mình được yêu mến và được giúp đỡ trong mọi việc.

Cách thứ hai để khiến người khác cảm thấy họ quan trọng, có quyền lực và nhiệt huyết, để nâng cao tính tự tôn của họ là thường xuyên đưa ra lời tán dương và đồng tình. Các nhà tâm lý học đã thí nghiệm và kết luận rằng khi trẻ em được những người chúng kính trọng khen tặng, mức năng lượng của chúng tăng lên, nhịp tim và nhịp thở cũng tăng và hơn hết, chúng thấy hãnh diện hơn về bản thân mình.

Có lẽ bài học đáng giá nhất mà Ken Blanchard để lại trong cuốn sách The One Minute Manager (Nhà quản lý

một phút) là ý tưởng đưa ra những lời khen chỉ trong vòng một phút, bất cứ khi nào bạn có cơ hội. Nếu bạn đi xung quanh ngôi nhà bạn sống, tiếp xúc với các mối quan hệ xã hội với lời khen tặng và ủng hộ chân thành, bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy mọi người yêu mến bạn nhiều hơn và sẵn sàng giúp đỡ bạn đạt được mục đích của mình.

Có một quy luật tâm lý về sự có đi có lại, rằng "Nếu bạn khiến tôi thấy hạnh phúc với bản thân mình, tôi cũng sẽ có cách khiến bạn thấy hạnh phúc với chính bạn". Nói cách khác, mọi người luôn cố gắng tìm cách đáp trả lòng tốt bạn dành cho họ. Khi bạn tìm mọi cơ hội để nói hoặc làm những điều khiến người khác hài lòng với chính họ, bạn sẽ kinh ngạc không chỉ vì bản thân bạn thấy hài lòng, mà còn vì những điều tuyệt diệu đang xảy ra xung quanh bạn.

Cách thứ ba, rất đơn giản, để trao quyền cho người khác, xây dựng lòng tự hào trong họ và khiến họ thấy mình quan trọng là chú ý đến những gì họ nói. Hầu hết mọi người đều cố gắng để người khác nghe mình nói, song lại thiếu kiên nhẫn khi người khác nói. Nhưng điều này không có lợi cho bạn chút nào. Hãy nhớ rằng, hoạt động quan trọng duy nhất diễn ra thường xuyên phải là lắng nghe người khác một cách chăm chú khi họ đang nói, đang thổ lộ bản thân mình.

Như vậy, ba nguyên tắc chung khi trao quyền cho những người quanh bạn chính là sự biết ơn, tán thành và chú ý. Hãy nói lời cảm ơn với người khác trong mọi trường hợp, khen tặng họ vì thành tích họ đạt được, và thật chú ý khi họ muốn nói chuyện hay giao tiếp với bạn. Ba cách xử sự này sẽ giúp bạn kiểm soát được các mối quan hệ với người khác.

Tất nhiên, người khác có thể hợp tác với bạn nếu bạn đe dọa họ, nhưng như thế bạn chỉ có được sự hợp tác tối thiểu, kết quả tối thiểu và sự hỗ trợ tối thiểu. Để có thể thành công trong lĩnh vực của mình, bạn phải kêu gọi được những động lực bên trong của người khác, những cảm xúc sâu sắc của họ.

Điều gì thúc đẩy nhân viên làm việc? Động lực lớn nhất là sự rõ ràng. Nhân viên phải biết chính xác anh ta phải làm gì, tại sao phải làm như vậy và công việc đó có ý nghĩa gì trong toàn bộ hệ thống. Anh ta cần phải biết công việc được đánh giá như thế nào và khi nào phải hoàn thành. Anh ta cần biết cần phải có phẩm chất gì để làm được công việc đó và nỗ lực của mình ảnh hưởng như thế nào đến công việc của những người khác. Các nhiệm vụ của công việc và trình tự thực hiện chúng càng rõ ràng, nhân viên càng cảm thấy hài lòng và thoải mái ngay từ khi bắt đầu thực hiện.

Mặt khác, điều khiến cho nhân viên nản lòng là anh ta không biết phải làm gì, anh ta thấy mơ hồ về nhiệm vụ của mình và không biết phải làm gì trước. Bạn hãy dành nhiều thời gian trao đổi với nhân viên và khuyến khích họ đưa ra phản hồi và nhận xét về công việc, như thế họ sẽ cảm thấy mình quan trọng và sẽ hoàn thành công việc tốt hơn. Từ chúng ta đang đề cập khi nói về sự trao quyền trong công việc chính là từ "làm chủ." Nhiệm vụ của bạn là phải chuyển quyền làm chủ cho nhân viên. Khi nhân viên cảm thấy họ được làm chủ công việc, thấy được trách nhiệm phải hoàn thành tốt công việc nghĩa là anh ta đã thật sự được trao quyền. Đây là một trong những khía cạnh quan trọng nhất của nghệ thuật quản lý.

Một động lực nữa trong công việc là sự quan tâm. Nhân viên đã phát biểu rằng ông chủ tốt nhất của họ là người biết quan tâm đến mọi người như bạn của mình. Các ông chủ này đã dành thời gian hỏi thăm về cuộc sống của nhân viên và kiên nhẫn lắng nghe họ tâm sự về những khúc mắc, những khó khăn và tình trạng cuộc sống gia đình của họ. Nhân viên càng thấy cấp trên của mình quan tâm và tôn trọng họ bao nhiêu, họ càng thấy mình quan trọng và được khích lệ bấy nhiêu.

Biểu hiện của việc không quan tâm là thiếu sự ghi nhận, thiếu tán thành, thiếu khích lệ và thiếu chú ý tới cuộc sống của nhân viên.

Hãy nhớ rằng khoảng thời gian bạn dành để nói chuyện và lắng nghe nhân viên là tín hiệu cho nhân viên thấy họ quan trọng như thế nào đối với bạn và với công ty. Đây là lý do tại sao những ông chủ tốt luôn dành thời

gian đi dạo xung quanh và nói chuyện với nhân viên. Họ ăn trưa hay uống cà phê cùng nhân viên. Họ khuyến khích các nhận xét, các cuộc thảo luận cởi mở và những bất đồng liên quan đến công việc. Họ tạo ra một môi trường, trong đó nhân viên cảm thấy công việc là của họ và của công ty. Trong môi trường đó, nhân viên thấy hài lòng với chính mình, mong muốn được làm việc và hoàn thành công việc của mình.

Để trao quyền và tạo động lực cho nhóm người thứ ba, những người xung quanh bạn như khách hàng, nhà cung ứng, ngân hàng vân vân, bạn cũng chỉ cần thực hành những gì chúng ta đã nói ở trên. Điều quan trọng nhất là bạn phải thành thật, lạc quan và vui vẻ. Bạn phải có thái độ tích cực, dễ gần, ân cần, thân thiện, kiên nhẫn, dễ tha thứ và cởi mở. Bạn phải khiến người khác thấy thoải mái khi ở bên bạn.

Hãy nhớ rằng mọi người đều có cảm xúc. Mọi việc họ làm, hay không làm, đều bắt nguồn từ cảm xúc của họ. Nhiệm vụ của bạn là gợi lên những cảm xúc tích cực của họ, khiến họ hài lòng với bạn, sẵn sàng giúp đỡ bạn và làm vui lòng bạn.

Ví dụ, mỗi khi bạn vào một nhà hàng đông đúc hay ở trên máy bay, hay vào một quầy tiếp tân bận rộn trong khách sạn, thay vì khó chịu vì phải chờ đến lượt mình, bạn hãy thử hỏi han một chút. Ví dụ, khi vào một nhà hàng đông khách, bạn có thể hỏi người bồi bàn tên của anh ấy/cô ấy. Sau đó, bạn gọi họ bằng tên và nói với vẻ thông cảm: “Hôm nay anh/chị thật vất vả”. Như thế, người bồi bàn sẽ đặc biệt chú ý đến bạn. Vì sao? Vì bạn đã thông cảm với hoàn cảnh của họ, thay vì chờ đợi họ thông cảm với mình. Hãy thử làm việc này với tất cả mọi người tại nơi làm việc của bạn. Hãy quan sát tình hình của họ và xem họ đang làm việc vất vả thế nào, đang gặp khó khăn gì, đang bận rộn ra sao…

Trong cuộc sống, bạn luôn có những lựa chọn. Bạn có thể chọn tự mình làm mọi việc, hoặc nhờ người khác giúp bạn một số việc. Để đạt được thành công nhất, bạn phải đóng góp nhiều sức lực nhất có thể. Bạn phải tập trung sức lực vào làm một công việc cụ thể nào đó để đạt được những tiến bộ mong muốn. Nhưng để bạn có thể tập trung vào công việc, bạn phải có người khác giúp bạn làm những công việc còn lại.

Một số người không làm quản lý cho rằng vấn đề giao việc cho nhân viên không liên quan đến họ. Nhưng khi bạn nhờ con bạn mang hộ tờ báo, nghĩa là bạn đang giao việc. Khi bạn ăn trưa tại nhà hàng, thay vì tự nấu nướng, bạn cũng đang giao việc. Như vậy, bạn ở trong một quá trình giao việc liên tục từ buổi sáng thức dậy đến khi bạn đi ngủ. Vấn đề là bạn làm việc đó như thế nào mà thôi.

NGUYÊN TẮC 5: NGƯỜI BÁN HÀNG THÀNH CÔNG

Từ khi bạn thức dậy cho đến khi bạn đi ngủ, bạn luôn phải thương lượng, giao tiếp, thuyết phục và tác động đến người khác, cố gắng làm cho họ đồng ý hợp tác với bạn để hoàn thành những việc bạn muốn. Vậy nên mấu chốt ở đây không phải là bạn có thật sự làm nghề bán hàng hay không, mà là bạn có thông thạo các kỹ năng bán hàng không.

Tất cả những nhà quản trị hàng đầu đều là những người bán hàng tài ba. Và tất cả các nhân viên giỏi đều sử dụng các kỹ năng bán hàng để thuyết phục đồng nghiệp và cấp trên ủng hộ hay hợp tác với họ trong công việc. Nói chung, những người tỏ ra hiệu quả trong những lĩnh vực của cuộc sống mà đòi hỏi sự tham gia của người khác đều là những người bán hàng giỏi.

Đáng tiếc là trong thời gian qua, nghề bán hàng lại chịu một tiếng xấu. Rất nhiều người, thậm chí cả những người trong lĩnh vực này, cảm thấy bán hàng là một công việc tầm thường và không muốn thực hiện. Gần như không có trường đại học nào có một khoa gọi là “khoa bán hàng”, trong khi trên thế giới có hàng trăm triệu người sống bằng nghề bán hàng.

Người bán hàng là người làm nên sự thành công hay thất bại của tất cả các công ty, tất cả các ngành nghề. Họ là những người chủ chốt tạo ra nhu cầu đối với tất cả các sản phẩm, dịch vụ và tạo việc làm cho những người thuộc các ngành nghề khác.

Cơ sở giúp các nỗ lực bán hàng thành công là nguyên tắc phân tích kẽ hở. Phân tích kẽ hở là việc xác định rõ ý tưởng, sản phẩm hay dịch vụ của bạn có thể mang đến lợi ích gì cho con người và sau đó tìm cách thể hiện điều đó một cách thuyết phục.

Những người thuyết phục, giao tiếp và bán hàng giỏi nhất là những người tập trung tìm ra kẽ hở và xác định độ lớn của nó. Sau đó, họ sẽ cố gắng tìm cách nới rộng kẽ hở cho tới khi khách hàng tiềm năng ngày càng cảm thấy bất mãn với tình trạng hiện tại của mình và ngày càng mong muốn đạt tới tình trạng tốt hơn có được nhờ sử dụng sản phẩm, dịch vụ hay ý tưởng.

Lấy ví dụ, từ trước tới nay, tôi vẫn hài lòng với chiếc xe của mình. Đó là một chiếc xe đẹp, đã được thanh toán hết và chạy cũng ổn. Thế nhưng có một lần tôi mang nó đến cửa hàng để kiểm tra và bảo dưỡng định kỳ. Nhân viên dịch vụ, sau khi xem xét đã báo với tôi một sự thật buồn bã rằng chiếc xe không những phải thay cả bốn lốp, mà còn phải thay cả bộ phanh, vô lăng và rất nhiều các thứ khác. Cuối cùng, chi phí lên đến khoảng 3.000 USD.

Bạn có thể tưởng tượng tôi phản ứng thế nào. Tôi thật sực bị sốc. Tôi không hề biết chiếc xe lại cần sửa nhiều đến thế. Rồi người bán hàng của họ đến và chỉ cho tôi rằng chiếc xe của tôi sẽ bị giảm 2.000 USD về giá trị khi mẫu xe mới ra đời trong vòng 60 ngày tới. Anh ta nói với tôi rằng tôi nếu tôi giữ chiếc xe cũ và sửa chữa nó, tôi sẽ mất tổng cộng 5.000 USD giá trị chiếc xe mà không tài nào gỡ lại được.

Như vậy, chẳng bao lâu tôi đã đi từ cảm giác thỏa mãn với chiếc xe của mình đến bất mãn, đến hết sức bất mãn và rồi rất muốn làm gì đó để thay đổi tình trạng hiện tại. Người bán hàng tiếp tục nói rằng anh ta có thể coi chiếc xe cũ của tôi như một khoản trả trước cho chiếc xe mới đắt tiền. Hiện tại, tôi sẽ không phải mất xu nào, chỉ cần thanh toán trong vòng ba bốn, hoặc năm năm và mức giá sẽ rất vừa phải. Đến đó, tôi không còn từ chối được nữa. Tôi đã từng hài lòng với chiếc xe cũ, sau đó lại bất mãn với nó đến độ tôi đã mua một chiếc khác mới tinh, sang trọng, đắt tiền và thật ngạc nhiên tôi đã lái chiếc xe mới ra về một cách vui vẻ. Ở đây, người bán hàng đã áp dụng một vài điểm chính trong việc phân tích kẽ hở đã nói ở trên. Và bạn cũng có thể sử dụng kỹ thuật tương tự để khiến người khác hành động như bạn muốn.

Hãy nhớ rằng con người mua các giải pháp cho vấn đề của họ, chứ không phải mua sản phẩm hay dịch vụ. Vậy thì để bán được hàng, bạn phải là người tìm ra vấn đề. Vấn đề của khách hàng càng lớn thì bạn càng dễ bán hàng. Một trong những câu hỏi hiệu nghiệm nhất bạn có thể đưa ra cho khách hàng là: “Ông/bà đang mất bao nhiêu tiền để giải quyết vấn đề?”. Hãy giúp khách hàng nhận ra những chi phí rõ ràng, trực tiếp và cả những chi phí không rõ ràng, hay gián tiếp.

Hãy hỏi khách hàng tiềm năng: “Vấn đề là gì? Vấn đề đó ảnh hưởng thế nào đến ông/bà? Vấn đề đó còn ảnh hưởng thế nào đến công việc và cuộc sống riêng tư của ông/bà?”.

Người bán hàng tài tình là người có thể tìm ra những kẽ hở nhỏ rồi nới rộng nó ra. Họ có thể phát hiện ra những khó khăn, những bất mãn nhỏ trong lòng khách hàng tiềm năng rồi, thông qua hỏi han và bình luận, nghiêm trọng hóa chúng lên cho tới khi khách hàng mong muốn chấp nhận giải pháp họ đưa ra. Nếu bạn bán hàng cho các công ty, bạn phải tự hỏi người ra quyết định của công ty đó muốn đạt được điều gì. Đâu là chênh lệch giữa tình trạng hiện tại và tình trạng mong muốn? Người ra quyết định đó được ghi nhận như thế nào và vì sao?.

Khi bạn tiếp xúc với khách hàng lần đầu tiên, bạn sẽ thấy rằng khách hàng thường không nhận ra sự chênh lệch giữa tình trạng hiện tại và tình trạng tiềm năng của họ. Vì vậy họ thường nói những câu như: “Tôi không quan tâm”, “Tôi không đủ tiền mua sản phẩm đó” hay “Chúng tôi rất hài lòng với tình trạng hiện tại của mình”. Đây là những câu trả lời rất thông thường và tự nhiên. Không mấy ai thích sự thay đổi. Vì thế, nhiệm vụ của bạn là mang đến cho khách hàng một viễn cảnh của sự thỏa mãn to lớn nếu họ đồng ý thay đổi. Hầu hết các chương trình quảng cáo đều cố gắng thể hiện cho mọi người thấy họ sẽ được lợi như thế nào khi sử dụng một hàng hóa hay dịch vụ họ chưa từng sử dụng.

Việc phân tích kẽ hở phụ thuộc vào các câu hỏi phù hợp. Đó là những câu hỏi tập trung phát hiện các vấn đề khó khăn của khách hàng tiềm năng. Thành công trong bán hàng phụ thuộc trực tiếp vào khả năng sử dụng các kỹ năng đặt câu hỏi, bởi vì người hỏi chính là người có quyền kiểm soát tình hình. Do đó, bạn hãy cân nhắc lời lẽ câu hỏi của mình, viết đi viết lại và thực hành hỏi trước khi gặp trực tiếp khách hàng.

Dưới đây là một số câu hỏi hiệu quả để phân tích kẽ hở.

Câu hỏi đầu tiên là câu hỏi áp dụng “kỹ thuật cây đũa thần”. Hãy tưởng tượng bạn có một cây đũa thần và bạn có thể dùng nó để thay đổi tình trạng của khách hàng. Bạn có thể hỏi: “Thưa ông/bà, nếu được chọn một tình huống hoàn hảo, ông/bà muốn tình huống đó như thế nào?”. Sau đó, bạn hãy im lặng lắng nghe. Khi khách hàng miêu tả tình huống hoàn hảo đó, bạn sẽ phát hiện ra kẽ hở mà bạn có thể lấp đầy để tạo nên tình huống lý tưởng đó. Tiếp theo, bạn hãy giải thích cho khách hàng rằng sản phẩm, dịch vụ của bạn có khả năng lấp đầy kẽ hở như thế nào và bạn sẽ có cơ hội bán hàng rất lớn.

Những câu hỏi hiệu quả cũng có thể bắt đầu bằng từ “Sẽ thế nào, nếu…?”. Ví dụ, bạn có thể hỏi, “Sẽ thế nào, nếu chúng tôi có thể đem lại hiệu quả cho ông/bà; điều gì ảnh hưởng đến việc tiêu dùng hiện tại của ông/bà?”.

Để có sức thuyết phục khi bán hàng, bạn hãy sử dụng phương pháp phân tích kẽ hở. Thay vì thao thao bất tuyệt về lý do tại sao bạn muốn họ mua hàng, hãy hỏi những câu hỏi để tìm ra vấn đề, nhu cầu và bất mãn của họ. Hãy lắng nghe chăm chú các câu trả lời và hỏi thêm các câu hỏi để tìm hiểu nhiều thông tin về tình trạng hiện tại của họ. Hãy chú ý đưa ra những bình luận của bạn để cho họ thấy bạn đang thực sự lắng nghe và hiểu rõ nhu cầu của họ. Sau đó, hãy cố gắng thuyết phục khách hàng bằng cách chỉ cho họ thấy sản phẩm, dịch vụ của bạn tình cờ lại là cách lý tưởng để giải quyết vấn đề, thỏa mãn nhu cầu của họ và giúp họ đạt được mục đích.

Khi bạn chọn cách tiếp cận từ tốn này để khiến người khác làm điều bạn muốn, họ sẽ mua hàng của bạn một cách thoải mái và họ sẽ giới thiệu bạn với bạn bè của họ. Họ sẽ cảm thấy bạn đã giúp cải thiện cuộc sống của họ, chứ không phải ép họ mua sản phẩm mà họ không muốn hoặc không cần.

NGUYÊN TẮC 6: XÂY DỰNG HÌNH ẢNH BẢN THÂN

Bạn có bao giờ để ý rằng một số người được thăng chức và nhận lương cao hơn đồng nghiệp của họ, mặc dù rõ ràng họ không giỏi giang và có năng lực hơn những người kia?. Tại sao một số người có vẻ phải làm việc vất vả hơn, với thời gian dài hơn lại không được thăng chức và không được nhận những bổng lộc kèm theo?. Thực tế là để thành công, điều quan trọng không chỉ là bạn giỏi trong công việc của mình, mà cái chính là người khác phải biết bạn giỏi. Con người là sinh vật biết nhận thức. Điều khiến họ suy nghĩ và hành động không phải những gì họ nhìn thấy, mà là những gì họ nghĩ là họ nhìn thấy.

Thật may mắn là bạn có thể làm rất nhiều điều để người khác biết đến bạn và nhờ đó tiến nhanh hơn trong nghề nghiệp của mình.

Hãy bắt đầu từ việc phát triển năng lực. Hãy xác định mảng nào trong công việc của bạn quan trọng nhất đối với công ty để tập trung làm tốt mảng đó. Bạn phải được đánh giá là có năng lực trong công việc mình làm, vì tương lai của bạn phụ thuộc vào điều đó. Chỉ sự đánh giá đó thôi cũng khiến bạn nhanh được mọi người chú ý hơn rồi. Khi đó, bạn sẽ có cơ hội lớn để nhận thêm trách nhiệm, có thu nhập và vị trí cao hơn. Khả năng trong công việc phải là nền tảng trong chiến lược tạo hình ảnh của bạn nhằm thăng tiến nhanh.

Giỏi trong công việc là điều cần thiết, nhưng như thế vẫn chưa đủ. Còn có những yếu tố khác tác động đến cách nghĩ của mọi người về bạn. Và một trong những yếu tố quan trọng nhất là hình ảnh bề ngoài của bạn. Cách bạn xuất hiện trước mọi người có thể tạo nên khác biệt lớn.

Một khảo sát gần đây đối với các giám đốc nhân sự cho thấy quyết định tuyển dụng một ứng viên được đưa ra trong 30 giây đầu tiên khi gặp gỡ ứng viên. Nhiều người còn tin rằng quyết định này được đưa ra trong vòng 4 giây đầu tiên. Nhiều ứng viên đã bị loại đơn giản chỉ vì nhà tuyển dụng trông thấy bề ngoài của họ không phù hợp.

Trong cuộc sống có rất nhiều lĩnh vực mà bạn không thể kiểm soát hay lựa chọn, nhưng cách ăn mặc và hình thức lại hoàn toàn là vấn đề mà bạn có thể điều khiển được. Thông qua cách lựa chọn trang phục, cách trang điểm và hình thức bề ngoài, bạn đang thể hiện về con người hay nhân cách của bạn. Hình thức đã tiết lộ bản chất của bạn. Nếu bạn có cái nhìn lạc quan và chuyên nghiệp về bản thân, bạn sẽ cố gắng để khiến hình thức của mình phù hợp với điều đó.

Một cách nữa để được chú ý đến là tham gia vào một hay hai hiệp hội liên quan đến lĩnh vực hay ngành của bạn. Hãy bắt đầu bằng việc tham dự các buổi gặp gỡ với tư cách là khách để cân nhắc xem một hội như thế đem lại cho bạn điều gì. Hãy xem các thành viên của hội đó có phải những người bạn mong muốn được giao thiệp, và họ có phải những người uy tín trong lĩnh vực của mình không. Sau đó, nếu bạn thấy việc được những người quan trọng trong hội đó biết đến có thể giúp

bạn thăng tiến trong công việc, hãy tham gia vào hội đó với tư cách thành viên.

Ở đó, bạn có cơ hội thể hiện mình trước những nhân vật quan trọng trong lĩnh vực của bạn mà không sợ những con mắt xoi mói. Bạn có thể cho họ thấy khả năng và nhân cách của bạn. Bạn có thể mở rộng các mối liên hệ quan trọng theo một trong những cách hiệu quả nhất. Bạn cũng có thể tham gia vào một tổ chức từ thiện và hoạt động tích cực trong các chương trình quyên góp hàng năm. Có thể hiện tại bạn chưa giàu có, nhưng bạn có thời gian, và lòng nhiệt tình của bạn sẽ sớm được cấp trên chú ý. Nhiều người mặc dù không có nhiều mối quan hệ và khả năng, nhưng vẫn trở nên nổi bật nhờ giao thiệp với những người quan trọng trong các tổ chức từ thiện và hiệp hội.

Vài năm trước, tôi làm việc cho phòng thương mại của bang và tình nguyện tham gia vào Ban Giáo dục kinh tế. Rất ít thành viên dành thời gian và công sức cho ban này nên những người tham gia ban này có rất nhiều việc. Trong vòng một năm, tôi đã được thay mặt cho hội phát biểu tại hội nghị thường niên. Trong số các thành viên hội nghị có một số thương gia có sức ảnh hưởng trong toàn bang. Vài năm sau đó, tôi được mời đến một cuộc họp báo quan trọng với ngài thống đốc và các phụ tá của ông. Tôi trở nên nổi tiếng trong giới kinh doanh đến nỗi trong vòng sáu tháng sau đó tôi được mời điều hành một công ty với mức lương gấp ba mức lương trước đó. Tất cả bắt đầu từ việc tham gia tích cực vào hoạt động của phòng thương mại.

Bạn có thể làm nhiều điều khác để được biết đến - điều không phải ai cũng làm được. Ví dụ, một công trình nghiên cứu 105 nhà quản trị đã kết luận rằng có hai phẩm chất giúp tiến nhanh trong sự nghiệp. Thứ nhất là biết ưu tiên làm việc gì trước, khả năng phân biệt việc quan trọng và không quan trọng trong cả núi công việc anh ta phải thực hiện trong ngày. Thứ hai là tốc độ làm việc, khả năng hoàn thành công việc một cách nhanh chóng. Nhà quản lý thường đánh giá cao những người biết sắp xếp công việc và hoàn thành công việc nhanh chóng. Khả năng hoàn thành công việc chính là một trong những phẩm chất được đánh giá cao nhất. Khi cấp trên của bạn giao việc cho bạn rồi bỏ đi mà không cần phải lo lắng về nó, nghĩa là bạn đã đưa mình tới con đường sẽ đảm bảo chắc chắn việc thăng chức và tăng lương của bạn.

Cách tiếp theo để được biết đến nhiều hơn là liên tục nâng cao các kỹ năng bổ trợ cho công việc của bạn. Chắc chắn rằng cấp trên sẽ biết điều đó. Hãy tìm kiếm các khóa học nâng cao và bàn bạc với cấp trên. Bạn có thể đề nghị ông ta đài thọ cho khóa học, nhưng nhớ nhấn mạnh rằng bạn sẽ tham gia khóa học cho dù có được đài thọ hay không. Các ông chủ thường rất ấn tượng với những người luôn cố gắng học tập để phục vụ công ty.

Cuối cùng, bạn sẽ được biết đến nhiều hơn nếu bạn có một thái độ suy nghĩ tích cực. Mọi người đều thích ở bên cạnh và nói tốt về người mà họ thích. Một tinh thần vui vẻ, lạc quan sẽ nhanh chóng được mọi người chú ý. Khi bạn cố gắng duy trì thái độ thân thiện với mọi người, họ cũng sẽ cố gắng để tạo cơ hội cho bạn.

Tóm lại, cố gắng trở thành một người có nhân cách là cách tốt nhất giúp bạn được mọi người biết đến và là cách gián tiếp để mở rộng các cơ hội thăng tiến cho bạn. Và bạn sẽ làm được điều đó nếu bạn thật sự mong muốn.

NGUYÊN TẮC 7: TẠO NĂNG LƯỢNG CHO BẢN THÂN

Bạn có thể có vô số mục tiêu lớn nhỏ khác nhau trong suốt cuộc đời mình. Tuy nhiên, hầu như mọi việc mà bạn làm đều hướng tới việc nâng cao chất lượng cuộc sống của bản thân. Có bốn loại mục tiêu:

Loại mục tiêu đầu tiên là mong muốn có những mối quan hệ tốt đẹp. Bạn muốn yêu và được người khác yêu. Bạn muốn có một cuộc sống gia đình hạnh phúc và hòa hợp. Bạn muốn quan hệ tốt với những người xung quanh. Bạn hy vọng rằng khi mình tôn trọng ai thì người đó cũng tôn trọng lại bạn như vậy. Việc bạn tham gia vào những công việc xã hội và cộng đồng cũng bắt nguồn từ mong muốn có những mối quan hệ tốt đẹp với người khác và đóng góp cho xã hội mà bạn đang sống.

Loại mục tiêu thứ hai là mơ ước có được một công việc thú vị. Có phải vì bạn muốn có một cuộc sống đầy đủ? Điều đó là hiển nhiên. Nhưng hơn thế nữa, bạn còn muốn thật sự yêu thích, say mê công việc, nghề nghiệp mà mình theo đuổi.

Loại mục tiêu thứ ba là mong muốn được độc lập về tài chính. Bạn muốn thoát ra khỏi những mối bận tâm về tiền bạc. Bạn mong rằng bất cứ khi nào bạn cũng có đủ tiền trong ngân hàng để làm mọi việc mình cần. Không những thế, nếu có nhiều tiền, bạn sẽ không còn phải lo lắng về già mình sẽ sống như thế nào. Bạn sẽ sống quãng đời cuối cùng thoải mái và an nhàn mà không cần sự giúp đỡ từ bất kỳ ai. Vì thế, nếu bạn tiết kiệm và đầu tư đều đặn trong suốt thời gian mình còn làm việc, thì đến cuối đời bạn sẽ không phải vất vả nữa mà vẫn trang trải đủ cho cuộc sống của mình.

Loại mục tiêu cuối cùng là mong muốn có được sức khỏe tốt, không ốm đau, bệnh tật, luôn cảm thấy bản thân đầy năng lượng để làm việc. Trên thực tế, bạn thường ít để ý đến sức khỏe của mình, trừ khi có một sự cố nào xảy ra với bản thân.

Mẫu số chung cho cả bốn mục tiêu trên, và cũng là đòi hỏi cơ bản để đạt được từng mục tiêu đó chính là có nguồn năng lượng dồi dào. Muốn đạt được thành công dù là nhỏ trong bất kỳ lĩnh vực nào bạn cũng cần phải có một lượng năng lượng nhất định. Năng lượng là nhân tố vô cùng quan trọng mà thiếu nó bạn sẽ không đạt được kết quả gì.

Mục tiêu của các doanh nghiệp khi lên các kế hoạch chiến lược là làm thế nào để tổ chức các hoạt động kinh doanh hiệu quả, để tăng dần chỉ số hoàn vốn. Bằng cách di chuyển các nguồn lực từ nơi có giá trị thấp đến nơi có khả năng mang lại giá trị cao hơn, chỉ số này có thể được tăng lên. Đối với kế hoạch cá nhân thì mục đích cũng sẽ tương tự như thế. Có khác chăng là trong trường hợp này, chỉ số hoàn vốn là những gì bạn thu được từ năng lượng đã bỏ ra. Tất cả những gì bạn làm để phát triển cá nhân, tự hoàn thiện mình, đặt ra mục tiêu và quản lý thời gian cũng chính là nhằm giúp bạn thu lại được nhiều kết quả từ năng lượng mình bỏ ra.

Nếu như các công ty có nguồn vốn tài chính, thì bạn có nguồn vốn nhân lực. Nguồn vốn của bạn bao gồm năng lượng về thể chất, tinh thần và cảm xúc. Bạn càng bỏ ra nhiều năng lượng, và đầu tư năng lượng càng thông minh, bạn càng có nhiều cơ hội để thu lại nhiều kết quả tốt đẹp.

Vấn đề không phụ thuộc vào lượng thời gian bạn dành cho công việc, cũng không phụ thuộc vào những mối quan hệ của bạn, mà chính là thời gian bạn dồn tâm sức cho công việc. Nếu bạn đi ngủ muộn, thức dậy sớm, và đi làm với trạng thái mệt mỏi, bạn cũng có thể có mặt ở đó tám tiếng, nhưng chất lượng cũng như khối lượng công việc mà bạn thu được trong suốt thời gian đó lại không hề có chút giá trị nào. Bạn chỉ làm được bằng một phần nhỏ so với năng lực thật sự của mình khi bạn hoàn toàn khỏe mạnh và tràn đầy sinh lực.

Vì lý do đó, xây dựng và duy trì mức năng lượng của mình là một điều bắt buộc. Sau đây là sáu cách để bạn xây dựng và duy trì năng lượng ở mức cao:

1. **Cân nặng hợp lý.** Việc bạn thừa cân cũng giống như mang một tảng đá trên lưng khi trèo lên dốc. Nó làm bạn mau mệt. Nó khiến tim, phổi và các cơ bắp của bạn phải hoạt động nhiều hơn. Thừa cân khiến cơ thể bạn tiêu tốn nhiều năng lượng hơn thông thường. Khi đó, giảm bớt cân nặng nghĩa là bạn đã tăng mức năng lượng của bạn lên đáng kể. Bạn sẽ cảm thấy mạnh khỏe và hạnh phúc hơn. Bởi lẽ khi bạn giảm cân, bạn cảm thấy mình tràn trề năng lượng và tự chủ tốt hơn. Khi đó, bạn sẽ làm việc hiệu quả hơn.

2. **Chế độ ăn uống hợp lý.** Thức ăn ảnh hưởng rất lớn đến mức năng lượng trong suốt cả ngày. Những thay đổi trong khẩu phần ăn sẽ khiến bạn hưng phấn, năng động, tỉnh táo và bạn sẽ cảm thấy tràn đầy sức sống. Một cách tốt để có được một cuộc sống mạnh khỏe, hạnh phúc chính là thay đổi thường xuyên tỷ lệ thức ăn trong khẩu phần ăn hàng ngày của bạn. Bạn nên ăn nhiều hoa quả, các loại rau và các sản phẩm từ ngũ cốc.

3. **Tập thể dục đều đặn.** Tập thể dục giúp bạn có nhiều năng lượng, tinh thần thoải mái và sống lâu hơn. Có ba loại bài tập thể dục cơ bản: loại đòi hỏi sự mềm dẻo, loại cần sức mạnh và loại cần sức bền. Những bài tập mềm dẻo, như yoga, đòi hỏi tất cả các cơ bắp được kéo căng ra nhẹ nhàng và cần sự tập luyện hàng ngày. Càng tập đều đặn, bạn càng cảm thấy thoải mái hơn, khả năng điều phối các hoạt động tốt hơn. Trong khi đó, những bài tập sức mạnh có thể là những môn thể dục tự do, cử tạ và nhiều môn khác nữa. Những bài tập này làm tăng cơ bắp của bạn. Tuy nhiên có lẽ bài tập quan trọng nhất là những bài sức bền.

Một trong những cách để kéo dài cuộc sống và có một sức khỏe tốt chính là tập tối thiểu ba lần một tuần và mỗi lần kéo dài ít nhất 30 phút. Bạn có thể đi bộ, chạy bộ, đi bơi hay đạp xe… Điều quan trọng là phải tập đều đặn.

4. **Chế độ nghỉ ngơi và giải trí hợp lý.** Nhìn chung, bạn cần bảy đến tám tiếng để ngủ mỗi ngày. Có nhiều người chỉ cần ngủ ít hơn thế. Song quan trọng là bạn nên sắp xếp và lên kế hoạch công việc thật tốt sao cho có thể đi ngủ sớm và thức dậy sớm. Nếu bạn định làm việc cật lực cả ngày, bạn hãy thu xếp thời gian để nghỉ ngơi và hồi phục sức khỏe sau đó.

5. **Thở đúng.** Thở ở đây có nghĩa là thở sâu, hít đầy phổi, đếm đến 10 và sau đó thở mạnh ra. Nếu bạn làm như thế này bảy đến 10 lần, hai hoặc ba lần một ngày, bạn sẽ ngạc nhiên khi thấy mình thoải mái hơn như thế nào.

6. Thái độ tích cực. Thái độ tinh thần tích cực dường như đi liền với những thành công lớn trong mỗi bước đi của cuộc đời. Khi bạn suy nghĩ tích cực, bạn sẽ nhìn nhận mọi việc theo chiều hướng tích cực. Và bạn cũng dễ dàng nhận được sự hợp tác từ người khác hơn, nghĩa là bạn sẽ làm việc hiệu quả hơn.

Trái lại, những suy nghĩ tiêu cực sẽ làm hao tốn năng lượng, lòng nhiệt tình và sức sống của bạn. Chúng sẽ khiến bạn mệt mỏi và làm suy giảm hệ thống miễn dịch của bạn. Những cảm giác như sợ hãi, tức giận, lo lắng, hay hối hận sẽ ảnh hưởng đến thể chất của bạn. Hãy giữ năng lượng mình luôn ở mức độ cao bằng cách nhìn vào những khía cạnh tốt đẹp ở mọi người và trong mọi tình huống. Tìm kiếm những bài học quý giá từ những thất bại hay khó khăn trong cuộc sống. Hãy luôn là người lạc quan. Hãy luôn vui vẻ và tích cực. Hãy trở thành một người mà người khác luôn mong được nhìn thấy và trò chuyện cùng.

Mọi thành công đều là kết quả của hàng trăm, hay thậm chí hàng ngàn nỗ lực nhỏ bé mà không phải ai cũng có thể nhìn thấy hay hình dung được. Không có gì là trung lập cả. Mọi việc đều, hoặc là có ích cho bạn, hoặc làm tổn thương bạn. Mọi thứ đều, hoặc dẫn bạn đến thành công, hoặc đẩy bạn ra xa những mục tiêu của mình.

Xét về mức độ sức khỏe và năng lượng của bạn, mọi việc bạn làm hay không làm đều ảnh hưởng đến việc bạn cảm thấy như thế nào và hành động ra sao. Và kết quả của tất cả những hoạt động đó sẽ tích lũy dần. Những người khỏe mạnh và giàu năng lượng ở độ tuổi 50 và 60 chính là những người đã có những thói quen tốt cho sức khỏe khi họ ở tuổi 20 và 30. Mọi thứ đều có giá của nó.

NGUYÊN TẮC 8: LÀ NHÀ LÃNH ĐẠO THỰC THỤ

Người ta thường nói hiệu quả của việc lãnh đạo không nằm ở chỗ bạn làm gì, mà ở chỗ bạn là người thế nào. Thật ra điều này chỉ đúng một phần. Trong hoạt động lãnh đạo, việc bạn là ai rất quan trọng, và hiệu quả lãnh đạo cũng không thể tách rời với những gì bạn làm.

Điểm khởi đầu để trở thành người lãnh đạo có năng lực là bạn phải coi bản thân mình như một hình mẫu, một tấm gương, là người đề ra các chuẩn mực cho nhân viên tuân theo. Một trong những đức tính quan trọng nhất của người lãnh đạo là phải đặt ra những tiêu chuẩn cao về tính trách nhiệm trong lối ứng xử của bản thân. Có thể nói, bạn cần lãnh đạo nhân viên bằng việc làm gương, như thể có ai đó đang đi theo bạn, bí mật ghi chép và quan sát từng hành động của bạn để làm theo. Bạn sẽ dễ dàng trở thành người lãnh đạo nhờ thể hiện những tố chất lãnh đạo hơn là bắt ép nhân viên làm theo những mệnh lệnh của bạn. Thay vì cố gắng khiến người khác hành động theo yêu cầu của bạn, hãy tập trung tạo nên phong cách sống khiến người khác phải ngưỡng mộ và muốn noi gương bạn dù bạn không nói lời nào.

Trong kinh doanh, có rất nhiều loại quyền lực. Hai trong số đó là quyền lực nhân cách và quyền lực địa vị.

Quyền lực địa vị là quyền lực có được nhờ y vị trí của bạn trong tổ chức. Nếu bạn trở thành người

quản lý công ty, bạn đương nhiên có những quyền hạn và đặc lợi nhất định gắn liền với chức vụ đó. Bạn sẽ có quyền lãnh đạo, cho dù người khác có thích điều đó hay không. Trong khi đó, quyền lực nhân cách là quyền lực bạn có nhờ nhân cách của bạn. Mỗi tổ chức đều có những cá nhân có ảnh hưởng lớn và được mọi người tôn trọng, dù vị trí của họ không cao. Đây là những người trở thành lãnh đạo nhờ phẩm chất, nhân cách và cá tính của họ.

Có năm phẩm chất một nhà lãnh đạo cần phải có. Đây là những phẩm chất bạn vốn đã có ít nhiều và có thể tiếp tục phát triển để trở nên nổi bật hơn những người khác trong một thời gian ngắn.

Thứ nhất là tầm nhìn. Đây là tố chất duy nhất và quan trọng nhất khiến cho nhà lãnh đạo trở nên khác biệt so với một nhân viên. Người lãnh đạo có tầm nhìn, còn nhân viên thì không. Người lãnh đạo phải có khả năng tách mình ra để có cái nhìn toàn cảnh, trong khi nhân viên bị vướng bận bởi những công việc thường ngày. Người lãnh đạo có khả năng dự đoán tương lai và nhìn rõ nhiều khả năng, còn nhân viên là người bị công việc trước mắt lôi cuốn đến không còn thời gian để nhìn nhận xa hơn về bản thân và hành động của mình.

George Bernard Shaw tóm tắt phẩm chất này của người lãnh đạo như sau: "Mọi người đều nhìn vào thực trạng và hỏi 'Tại sao lại như vậy?', còn tôi là nhìn vào những khả năng và hỏi 'Tại sao không thể như vậy?'".

Một yếu tố quan trọng khác là khả năng chuyên môn. Giống như một vị tướng giỏi biết chọn một địa thế để dàn trận, người lãnh đạo giỏi phải chọn một lĩnh vực mà anh ta và những người khác sắp tham gia vào và phải trở thành chuyên gia trong lĩnh vực đó. Là lãnh đạo, bạn phải thật thành thạo trong việc bạn làm, phải là người giỏi nhất trong lĩnh vực của mình. Bạn phải có tầm nhìn xa trong việc phục vụ khách hàng. Và không chỉ thể hiện tài năng trong công việc của bạn, mà phải truyền cảm hứng cho người khác để họ làm theo.

Thứ hai và có lẽ là phẩm chất đáng kính trọng nhất của người lãnh đạo là lòng tự trọng. Tự trọng nghĩa là hoàn toàn trung thực trong tất cả những điều bạn nói, những việc bạn làm. Lòng tự trọng nâng đỡ các phẩm chất khác. Trong vai trò lãnh đạo, lòng tự trọng khiến cho bạn thừa nhận những khuyết điểm, nỗ lực để phát huy các thế mạnh và bổ sung những thiết sót của mình. Tự trọng nghĩa là bạn nói sự thật và chân thành trong mọi việc và mọi mối quan hệ. Tự trọng nghĩa là bạn thẳng thắn với mọi người, trong mọi tình huống và không chịu thỏa hiệp một khi bạn tin rằng mình đúng.

Thứ ba là lòng dũng cảm. Đây là phẩm chất quan trọng nhất tạo nên người lãnh đạo thực thụ. Phẩm chất này phải luôn hiện hữu trong lời nói và hành động của người lãnh đạo. Người lãnh đạo muốn đạt được thành công, hạnh phúc và có khả năng thúc đẩy người khác phát huy tối đa tài năng của họ thì không thể thiếu lòng dũng cảm.

Có thể nói, không quá phức tạp để xây dựng tầm nhìn cho bản thân, cho những người khác và sống tự trọng. Nhưng cần phải có lòng dũng cảm để theo đuổi tầm nhìn và lòng tự trọng của bạn. Bạn cũng biết rằng, khi bạn đặt ra mục tiêu lớn hay tiêu chuẩn cao cho mình, bạn sẽ gặp phải rất nhiều khó khăn, cản trở. Bạn sẽ bị lôi kéo phải từ bỏ tầm nhìn và nhân cách. Vì muốn người khác hợp tác, bạn sẽ dễ dàng từ bỏ những nguyên tắc của mình. Và đây là lúc bạn cần lòng dũng cảm.

Lòng dũng cảm kết hợp với lòng tự trọng là cơ sở của nhân cách. Biểu hiện thứ nhất của lòng dũng cảm là khả năng giữ vững các nguyên tắc, niềm tin và chỉ thay đổi khi bạn thấy thay đổi là đúng. Dũng cảm còn là khả năng đứng tách ra một cách tự tin, dấn thân vào những lĩnh vực mới mẻ và đối mặt với những nghi ngại, những mơ hồ khi bạn khởi nghiệp.

Hầu hết mọi người đều muốn được an nhàn. Có thể ví điều này như từ căn nhà ấm cúng mà bước ra ngoài trời lạnh lẽo. Một người bình thường khi thấy bên ngoài gió lộng sẽ nhanh chóng trở lại ngôi nhà của mình để được ấm áp. Người lãnh đạo thực sự không như vậy. Anh ta phải đủ dũng cảm để vượt lên những điều thông thường, để đối mặt với những thách thức dù không ai đảm bảo rằng anh sẽ thành công. Khả năng "dũng cảm đi tới những nơi chưa ai từng đặt chân tới" chính là điểm phân biệt giữa một người lãnh đạo thực thụ và một người bình thường. Bạn phải xây dựng được hình ảnh đó, nếu bạn muốn vượt lên những người bình thường. Hình ảnh này cũng sẽ tạo cảm hứng và động lực cho người khác để họ vượt qua những giới hạn của họ.

Alexander Đại Đế, Hoàng đế của , là một trong những nhà lãnh đạo vĩ đại nhất mọi thời đại. Ông trở thành hoàng đế lúc mới 19 tuổi sau khi cha ông, Hoàng đế Philip Đệ Nhị bị ám sát. Trong suốt 11 năm sau đó, ông đã chinh phục gần như toàn thế giới thời đó và lãnh đạo đội quân của mình chiến thắng rất nhiều đội quân hùng mạnh hơn.

Ngay cả khi nắm quyền lực tối cao, trở thành ông chủ của toàn thế giới và vị Hoàng đế vĩ đại nhất mọi thời đại Alexander vẫn tuốt kiếm ra trước mỗi trận đánh và dẫn đoàn quân tiến lên. Ông vẫn luôn lãnh đạo bằng cách làm gương cho người khác. Ông nhận thấy rằng không thể đòi hỏi các chiến binh xả thân, nếu bản thân ông không bằng hành động của mình chứng minh niềm tin tuyệt đối vào chiến thắng. Hình ảnh Alexander lao về phía trước đã động viên binh sĩ và biến họ trở thành đội quân bất khả chiến bại.

Thứ tư là tư duy hiện thực. Tư duy hiện thực là một hình thức trung thực về tinh thần. Người có tư duy hiện thực luôn nhìn thế giới như vốn có của nó, chứ không phải như ý muốn chủ quan của mình. Tư duy khách quan, thoát khỏi ảo giác là dấu hiệu của người lãnh đạo thực thụ. Những người có tư duy hiện thực không tin vào sự may mắn, không hi vọng vào phép màu, không mong thoát khỏi những nguyên tắc kinh doanh cơ bản, không ngồi yên chờ đợi thành quả và không hi vọng khó khăn sẽ tự chúng biến mất.

Người lãnh đạo có khả năng thúc đẩy nhân viên luôn nhìn mọi vật chính xác với bản chất của chúng và khuyến khích người khác làm tương tự. Bạn phải chấp nhận thực tế, dù thực tế có như thế nào. Bạn phải cư xử với mọi người một cách trung thực và nói với họ chính xác điều bạn cho là đúng. Điều này không có nghĩa lúc nào bạn cũng đúng, nhưng bạn sẽ luôn nói thật nhất có thể.

Thứ năm là tinh thần trách nhiệm. Đây có lẽ là phẩm chất khó duy trì nhất. Đối lập với trách nhiệm là bào chữa, biện minh, là đổ lỗi cho người khác và tỏ ra chán nản, tức giận, bất mãn với mọi người vì những gì họ làm hoặc không làm cho bạn.

Cuối cùng, bạn phải hành động. Bạn phải hiểu rằng sự chuẩn bị về tinh thần và nhân cách chỉ là để

phục vụ cho hành động. Điều quan trọng là bạn phải hành động chứ không phải chỉ nói mà thôi. Biểu hiện của người lãnh đạo thực thụ là anh ta đi đầu trong hành động, anh ta sẵn sàng đi tiên phong. Anh ta phải làm gương cho người khác, phải làm những việc anh ta muốn người khác làm.

Bạn sẽ trở thành người lãnh đạo có khả năng thúc đẩy người khác, nếu bạn biết tự thúc đẩy mình. Và bạn thúc đẩy mình bằng cách nỗ lực để trở thành chuyên gia trong lĩnh vực của mình, tận tâm để làm tất cả những gì bạn có thể, cố gắng hết sức để hoàn thành xuất sắc nhiệm vụ. Bạn tạo động lực cho chính mình và những người khác còn bằng việc luôn tìm cách giúp đỡ người khác sống tốt hơn và đạt được mục tiêu của họ. Bạn sẽ trở thành người lãnh đạo như vậy nhờ việc người khác tôn trọng và muốn giúp đỡ bạn.

NGUYÊN TẮC 9: TẬN DỤNG TỪNG PHÚT GIÂY

Trí tuệ là tài sản quý giá nhất của bạn. Vì thế, bạn phải không ngừng làm việc để tăng khả năng suy nghĩ của mình. Một trong những cách tốt nhất là biến những thời gian nhàn rỗi thành những cơ hội để bạn học tập thêm một chút gì đó. Hãy tranh thủ những phút giây đó. Nhưng cụ thể là bạn có thể làm gì?.

Biến thời gian đi lại thành thời gian học

Nếu chỉ làm một việc đơn giản là tận dụng thời gian đi lại của mình để học được thêm một chút gì đó, thì bạn đã trở thành một trong những người có học thức tốt ở thế hệ của mình. Có nhiều người từ nghèo khó trở nên giàu có đơn giản là nhờ họ đã nghe những chương trình giáo dục trên đường họ lái xe đi làm và về nhà.

Tham dự các cuộc hội thảo

Đây là một cách rất tốt để nâng cao vốn hiểu biết cá nhân, cũng như củng cố chuyên môn của bạn. Chính vì thế, bạn nên dành thời giờ để tham dự các cuộc hội thảo nếu có thể. Bạn sẽ tiết kiệm được 100 giờ khi đến những buổi hội thảo do các chuyên gia hay những người có trình độ chuyên môn trong lĩnh vực của họ, thay vì chỉ tự tìm đọc và nghiên cứu tài liệu. Không những mở rộng thêm vốn kiến thức, mà bạn còn có thể học hỏi thêm được những ý tưởng, kỹ thuật cũng như biết được phương pháp nghiên cứu mới. Chính những điều này mới là đáng quý, bởi có thể bạn mất hàng giờ, hàng ngày, và thậm chí hàng tháng làm việc chăm chỉ và tập trung nghiên cứu mới khám phá ra được.

Tăng thêm kiến thức

Bạn hãy luôn nhớ rằng để có thể kiếm thêm được nhiều tiền, bạn phải không ngừng học hỏi hơn nữa. Con người bạn và thành công của bạn chính là kết quả của quá trình rèn luyện, “nhào nặn” bản thân của bạn. Tôi rất thích một bài thơ của Henry Wadsworth Longfellow miêu tả về những người đạt được thành công. Đại ý bài thơ nói về việc những gì một con người vĩ đại đạt được không phải ngẫu nhiên mà có, mà đó chính là những thành quả họ có được sau những cố gắng mà không phải ai cũng làm được.

Hãy luôn ghi nhớ rằng việc không ngừng học hỏi là yêu cầu tối thiểu để có thành công trong bất kỳ lĩnh vực nào. Và có hai cách để bạn thực hiện điều này ngay lập tức.

- Thứ nhất, hãy mua ngay một chương trình phổ biến kiến thức nào đó có thể giúp ích thêm cho sự nghiệp và cuộc sống của bạn. Hãy bắt đầu từ những chủ đề đơn giản, những gì bạn yêu thích, và hãy nghe nó ngay hôm nay. Nhớ là hạn chế nghe nhạc, nếu bạn thật sự muốn biến thời gian đi lại của mình thành thời gian học hỏi thêm.

- Thứ hai, tìm những buổi hội thảo và các chương trình huấn luyện của các chuyên gia trong lĩnh vực của bạn. Hãy ngồi ngay hàng đầu, ghi chép cẩn thận và áp dụng những ý tưởng hay ngay lập tức.

NGUYÊN TẮC 10: ĐỐI MẶT VỚI NHỮNG BIẾN ĐỘNG TRONG CUỘC SỐNG

Có lẽ phẩm chất đáng quý nhất giúp bạn đối mặt với những biến động trong cuộc sống là tính linh hoạt. Hãy tạo cho mình một tâm thế cởi mở và thích ứng với những thông tin và hoàn cảnh mới. Khi mọi chuyện không như ý muốn, thay vì buồn bực hay tức giận, hãy học cách nhìn thấy những cơ hội và ích lợi mà sự thay đổi mang lại.

Những người xuất chúng là những người giữ được bình tĩnh và sáng suốt trong những tình huống khó khăn không ngờ tới. Họ hít sâu, thư giãn và đánh giá tình huống một cách khách quan. Họ giữ bình tĩnh, tránh xúc động nhờ đặt ra câu hỏi và tìm kiếm thông tin khi mọi việc không xảy ra theo ý muốn.

Ví dụ như khi ai đó không giữ đúng cam kết, khi một hợp đồng bán hàng bị hủy bỏ hay ngừng trệ, họ giữ cho tinh thần minh mẫn và ổn định nhờ đặt các câu hỏi như “Thực sự vấn đề là gì?” Họ đối mặt với thay đổi nhờ tập trung tìm kiếm thông tin trước khi phản ứng. Họ phát triển khả năng tự trấn tĩnh và đặt những câu hỏi như “Tại sao vấn đề này lại xảy ra? Xảy ra như thế nào? Vấn đề này nghiêm trọng đến mức nào? Và bây giờ khi vấn đề đã xảy ra, ta có thể làm gì để cứu vãn tình hình?”

Trong cuốn sách The Path of Least Resistance (Con đường đi đến sự tự nguyện), Robert Fritz đã phân biệt rõ ràng giữa tuýp người hiệu quả và người thiếu hiệu quả. Ông cho rằng tuýp người thiếu hiệu quả thường phản ứng ngay lập tức với tình huống. Thay vì cân nhắc để chọn các hành động phù hợp, họ lại phản ứng bột phát, theo cảm xúc với những gì đang xảy ra xung quanh họ. Có lúc họ nổi khùng lên nhưng có lúc lại hết sức thất vọng. Phần thưởng lớn nhất dành cho những người cũng chỉ là trở lại sự cân bằng như trước khi vấn đề xảy ra.

Còn tuýp người hiệu quả, theo Robert Fritz, luôn tập trung vào “hình ảnh tương lai” của anh ta. Khi có thay đổi hoặc cản trở, anh ta nhanh chóng tập trung tâm trí vào trạng thái anh ta muốn đạt đến trong tương lai. Hình ảnh tương lai này là điều anh ta đã chuẩn bị hay suy ngẫm từ lâu nên có thể tái hiện lại một cách nhanh chóng.

Vì bạn chỉ có thể cùng lúc nghĩ đến một việc nên khi bạn cố tình nghĩ tới mục tiêu hay hình ảnh tương lai của bạn, tâm trí bạn tự nhiên sẽ trở nên bình tĩnh và lạc quan. Những người hiệu quả luôn hướng tới tương lai thay vì nhìn lại quá khứ. Họ luôn tự tìm cách giải quyết chứ không mất thời gian và công sức tìm lấy một người để đổ lỗi. Họ luôn giữ cho mình hiệu quả bằng cách nghĩ và nói về tương lai mà họ mong muốn.

Người đời đã từng kể lại rằng, có hai người nhìn qua song sắt nhà tù, một người chỉ thấy bùn đen còn người khi lại thấy những vì sao sáng. Như vậy, bạn có thể cải thiện khả năng đối phó với những thay đổi nhờ sự lạc quan và khả năng hướng đến tương lai.

Điều quan trọng để đối phó với sự thay đổi là khả năng giữ được bình tĩnh. Hầu hết những căng thẳng hay buồn bực của bạn đều xuất phát từ cảm giác không thể kiểm soát được những lĩnh vực cụ thể của cuộc sống. Nếu bạn nghĩ về những lúc, những nơi bạn cảm thấy hài lòng với mình nhất thì bạn sẽ thấy bản thân mình rất biết kiểm soát tình hình. Vậy nên, một trong những lý do khiến bạn muốn trở về nhà sau một chuyến đi chính là cảm giác hoàn toàn kiểm soát được không gian của mình sau khi bước vào cửa. Bạn biết chính xác mọi đồ đạc ở đâu. Bạn không phải trả lời ai cả. Bạn có thể hoàn toàn thoải mái và bình tĩnh trở lại.

Các nhà tâm lý học gọi đây là sự khác biệt giữa vòng kiểm soát bên ngoài và vòng kiểm soát bên trong. Một người có vòng kiểm soát bên ngoài sẽ thấy anh ta bị chi phối bởi những tác nhân bên ngoài. Ví dụ như rất nhiều người thấy họ bị chi phối bởi cấp trên, những hóa đơn thanh toán, những mối quan hệ, những trải nghiệm lúc còn nhỏ hay môi trường bên ngoài của họ. Khi một người có vòng kiểm soát bên ngoài, anh ta sẽ cảm thấy căng thẳng cao độ và rất khó thích ứng với những thay đổi. Vì thay đổi mang đến cho anh ta nguy cơ rơi vào tình trạng tồi tệ hơn tình trạng hiện tại.

Mặt khác, người có vòng kiểm soát bên trong lại rất đề cao tính tự quyết. Anh ta thấy mình có thể quyết định cuộc sống của bản thân. Anh ta đặt ra các mục tiêu và thực hiện kế hoạch. Anh ta rất trách nhiệm và luôn tin tưởng rằng mọi vấn đề xảy ra đều có nguyên nhân của nó.

Vì điều duy nhất bạn có thể hoàn toàn kiểm soát là ý thức của bạn nên khả năng đối mặt với thay đổi xuất phát từ khả năng kiểm soát suy nghĩ của bạn. Như Thomas Huxley đã nói "Kinh nghiệm không phải là những gì xảy ra với bạn mà là những hành động của bạn trước những sự việc đó." Thay đổi luôn là tất yếu và không ngừng nên điều quyết định thay đổi đó sẽ ảnh hưởng đến bạn thế nào là cách bạn nghĩ về những gì đang xảy ra là khả năng bạn tận dụng những lợi ích thay đổi mang lại hoặc bạn buông xuôi cho những bất lợi ảnh hưởng đến mình.

Trong cuốn sách Celebrations of Life (Bữa tiệc của cuộc sống), Rene Dubos cho rằng càng ngày chúng ta càng lo sợ sự thay đổi hơn và vì ít lý do hơn. Lý do chúng ta sợ thay đổi là vì chúng ta lo lắng tình trạng của mình sẽ tồi tệ hơn. Không ai sợ những thay đổi đem lại điều tốt đẹp hơn cả. Ví dụ, bạn biết bạn sắp phải thay đổi cách sống vì bạn vừa trúng số nhưng bạn sẽ không thấy lo sợ với sự thay đổi này. Chỉ những thay đổi tiềm ẩn những tình huống xấu không ngờ tới mới khiến bạn hoảng sợ và lo lắng vì chúng khiến bạn thấy bạn sắp mất một phần nào đó sự kiểm soát cuộc sống của bạn.

Mục đích của bạn là phải kiểm soát được thay đổi, nắm lấy nó, sẵn sàng đón nhận và vượt qua nó. Bạn sẽ làm được điều này nhờ kiểm soát được xu hướng thay đổi trong cuộc sống của bạn và tin tưởng rằng thay đổi sẽ đem lại những điều tốt đẹp như bạn mong muốn.

Những người đóng tàu luôn biết rằng sống tàu càng cao thì tàu càng vững chắc trước giông bão. Với con người cũng như vậy. Bạn càng bản lĩnh, nghĩa là càng có nhiều yếu tố giúp bạn bình ổn cuộc sống thì bạn càng khó bị đánh bại khi những thay đổi bất ngờ ập tới.

Bạn có thể nâng cao bản lĩnh và sự điềm tĩnh của mình bằng cách đặt ra các mục tiêu lớn cho bản thân rồi viết ra bản kế hoạch rõ ràng, chi tiết để thực hiện chúng. Mục tiêu giúp bạn kiểm soát các xu hướng thay đổi. Nếu có mục tiêu, bạn sẽ thấy thay đổi là tất yếu và trong tầm phán đoán chứ không phải là một sự ngẫu nhiên. Nếu có mục tiêu, bạn sẽ thấy lạc quan về những thay đổi vì thay đổi sẽ giúp bạn tiến lên phía trước, chứ không phải đẩy bạn lại phía sau.

Nếu bạn kinh doanh, đương nhiên bạn sẽ phải trải qua hàng loạt những khó khăn. Đó là quy luật. Đôi khi bạn có thể giải quyết mọi việc nhưng có lúc bạn bất lực. Đôi khi bạn thắng, nhưng cũng có lúc bạn thua. Mặc dù bạn đã cố gắng hết sức nhưng những sự việc bất ngờ luôn xảy ra, phá vỡ mọi kế hoạch của bạn. Quá trình này bắt đầu khi bạn bắt đầu khởi nghiệp và sẽ tiếp tục suốt cuộc đời của bạn. Khó khăn, thay đổi, cũng giống như những cơn mưa vậy, chúng có thể đổ xuống bất kì lúc nào.

Nhưng nếu bạn có mục tiêu rõ ràng cho công việc, gia đình và cá nhân bạn thì cho dù chuyện gì xảy ra bạn cũng sẽ tập trung và những mục tiêu đó và sẽ có cái nhìn xa hơn về hoàn cảnh hiện tại. Từ đó, bạn có thể vượt qua những khó khăn hiện tại để theo đuổi mục tiêu của mình.

Nếu bạn là người bán hàng, và bạn đã có những mục tiêu bán hàng của mình, bạn sẽ tìm kiếm được rất nhiều khách hàng tiềm năng. Bạn sẽ cùng lúc tập trung vào những khách hàng hiện tại, khách hàng tương lai, khách hàng lớn cũng như khách hàng nhỏ. Bạn cũng tập trung nỗ lực để phát triển bản thân mình trong lĩnh vực của bạn. Bạn sẽ có những kế hoạch và sẽ tham gia vào nhiều hoạt động với nhiều người quan trọng. Có mục tiêu, bạn sẽ có cái nhìn toàn diện hơn về mọi vấn đề. Những khó khăn, cản trở gặp phải sẽ bị gạt sang bên khi bạn luôn bận rộn với những công việc khác và vì đơn giản là bạn không cho phép bản thân mình quá tập trung vào một chuyện đã xảy ra không theo dự kiến.

Đặt ra con đường và mục tiêu rõ ràng nghĩa là bạn đã vững vàng trước khó khăn. Bạn đã trở thành người vững chắc, luôn vượt qua những suy nghĩ tiêu cực. Bước đầu tiên để đối mặt với bất kì thay đổi nào là bạn phải chấp nhận nó. Chấp nhận chứ không phải phủ nhận hay né tránh. Chấp nhận giúp tâm trí bạn bình tĩnh và lạc quan. Lúc bạn chấp nhận rằng thay đổi đã diễn ra và bạn không thể thay đổi nó, bạn sẽ giải quyết nó dễ dàng hơn và sẽ tận dụng được những lợi ích của nó.

Một trong những cách giải quyết tốt nhất cho những lo lắng do sự thay đổi đột ngột mang lại là ngồi xuống và trả lời ra giấy câu hỏi: “Chính xác là mình đang lo lắng vì cái gì?”

Trong y học, chuẩn đoán đúng là đã chữa được một nửa căn bệnh. Khi bạn ngồi xuống và xác định

rõ ràng vấn đề làm bạn lo lắng bạn sẽ thấy đỡ căng thẳng hơn và lo lắng sẽ tự biến mất. Khi bạn biết vấn đề là gì, bạn sẽ biết cách giải quyết nó.

Bước thứ hai là tự hỏi mình, “Điều tồi tệ nhất có thể xảy ra trong tình huống này là gì?” Lo lắng thường xuất hiện do bạn không giám đối mặt với những hậu quả mà khó khăn có thể mang lại. Khi bạn biết được hậu quả tồi tệ nhất là gì và viết nó ra bên cạnh vấn đề của bạn, bạn sẽ thấy rằng cho dù vấn đề là gì bạn cũng có thể giải quyết được. Và sau khi bạn xác định điều tồi tệ nhất có thể xảy ra thì những lo lắng cũng dần tan biến.

Sau đó hãy chấp nhận tình huống xấu nhất có thể xảy ra. Hãy giải tỏa bằng cách nghĩ rằng cho dù tình huống xấu nhất có xảy ra đi nữa thì cũng không có nghĩa là bạn đã mất tất cả. Bạn sẽ chấp nhận hậu quả và tiếp tục bước tới. Thực tế có thể sẽ tồi tệ hơn bạn tưởng nhưng khi bạn chấp nhận tất cả những điều có thể xảy ra, bạn tự giải thoát mình khỏi những căng thẳng và lo lắng. Khi đó, bạn đã sẵn sàng để tiếp tục bước thứ ba để đối mặt với những thay đổi. Đó là điều chỉnh hành động của mình để phù hợp với hoàn cảnh mới.

Hãy tự hỏi, “Tôi có thể làm gì để ngăn không cho điều tồi tệ nhất xảy ra?” Trong các trường dạy về kinh doanh, đây là một phần rất quan trọng trong quá trình ra quyết định, còn được gọi là “giảm thiểu thiệt hại tối đa”. Bạn có thể làm gì để giảm thiểu những thiệt hại lớn nhất có thể xảy ra do một khó khăn hoặc thay đổi bất ngờ mang lại? Khi bạn suy nghĩ những điều mình có thể làm, bạn đang điều chỉnh suy nghĩ của bạn cho phù hợp với những thông tin mới và chuẩn bị các bước để đối phó với những thay đổi một cách hiệu quả.

Bước cuối cùng trong phương pháp đối mặt với thay đổi gồm 4 bước là cải thiện tình tình mới. Thông thường, thay đổi thể hiện những thiếu sót trong kế hoạch và những sai lầm trong con đường của bạn. Những thay đổi lớn kéo theo các vấn đề nghiêm trọng thể hiện rằng bạn đang đi nhầm đường. Người xưa có câu, “Khủng hoảng nghĩa là sắp sửa có những thay đổi.” Thay vì trực diện đối mặt với những thay đổi, bạn hãy khéo léo ngả theo nó, và bạn sẽ thấy thay đổi là một điều tốt và sẽ giúp bạn đạt được mục tiêu.

Ông W. Clement Stone, người sáng lập công ty Combined Insurance Company of America được biết đến như một người “hoang tưởng về sự thay đổi.” Ông tin rằng những việc xảy ra đều là một phần kế hoạch giúp ông thành công hơn. Vì vậy, mỗi khi một việc đột xuất xảy ra, ông liền nói, “Tốt” và xem xét những lợi ích của tình huống đó.

Nếu bạn xem xét kỹ lưỡng mỗi sự thay đổi, bạn sẽ luôn thấy những điểm tốt và những lợi ích trong đó. Hãy tìm kiếm những bài học quý giá ẩn chứa trong mỗi khó khăn. Hãy tìm hiểu xem bạn có thể tận dụng những lợi ích tiềm tàng nào từ những thay đổi. Chỉ cần bạn biết cách tận dụng thì thay đổi sẽ giúp bạn tránh được những vấn đề lớn hơn trong tương lai. Như tôi đã nói ở trên, trong một lúc, trí não chúng ta chỉ có thể nghĩ về một việc, nếu bạn bắt bản thân mình nghĩ về những mặt tích cực của thay đổi, bạn sẽ giữ cho trí tuệ minh mẫn, và thái độ lạc quan, tin tưởng.

Viktor Frankl đã nói tự do lớn nhất cho loài người là quyền được lựa chọn thái độ của mình đối với một tình huống nào đó. Bạn không thể kiểm soát những điều sẽ xảy ra với bạn, nhưng bạn có thể

kiểm soát thái độ của mình đối với những việc đó. Và như vậy nghĩa là bạn đã vượt qua thay đổi, chứ không phải để thay đổi vượt qua bạn.

Dấu hiệu của một người hiệu quả là khả năng giải quyết những mơ hồ. Đây là khả năng xử lý hiệu quả các tình huống thay đổi. Bạn càng tiến lên phía trước thì thu nhập, vị trí, danh tiếng của bạn càng cao, trách nhiệm của bạn càng nặng nề, và những thay đổi quanh bạn càng nhiều. Ở mỗi giai đoạn, khả năng giữ bình tĩnh, sáng suốt và tin tưởng sẽ đưa bạn tới thành công. Cuối cùng, khả năng làm việc tốt trong một thế giới đầy những biến động chính là thước đo con người bạn. Và bí quyết là hãy chấp nhận thay đổi, điều chỉnh theo nó và phát triển trong hoàn cảnh mới. Nếu bạn cứ tiếp tục thực hành như vậy, bạn sẽ có cảm giác tuyệt vời khi tự làm chủ, tự quyết định cuộc sống tươi sáng của mình.

NGUYÊN TẮC 11: QUẢN LÝ THỜI GIAN

Có lẽ vấn đề mà nhiều người hiện nay thường gặp phải là việc thiếu thốn thời gian. Hầu như ai cũng cảm thấy mình có quá nhiều việc phải làm và dường như chẳng có lúc nào để nghỉ ngơi thư giãn cả. Có nhiều người luôn cảm thấy mệt mỏi vì trăm công nghìn việc, và tệ hại là càng làm việc nhiều họ càng rơi vào cảm giác mệt mỏi này. Chính điều này khiến bạn dễ lâm vào tình trạng đối phó với mọi thứ xung quanh. Có nghĩa là thay vì quyết định rõ ràng muốn làm gì, bạn lại thường xuyên phản ứng lại một cách tự nhiên những gì diễn ra xung quanh mình. Và hiển nhiên là chẳng mấy chốc mà bạn sẽ mất đi khả năng tự chủ của mình. Bạn dễ rơi vào trạng thái cảm thấy cuộc sống đang điều khiển mình, chứ không phải là bản thân bạn đang sống cuộc sống của chính mình.

Để tránh điều này xảy ra, bạn phải thường xuyên nhìn lại bản thân, xem mình đang làm gì. Hãy suy nghĩ thật nghiêm túc bạn là ai và bạn đang đi về đâu. Bạn phải biết được những gì là thực sự quan trọng với bản thân, và liệu những gì bạn làm có đúng như thế hay không. Bạn phải quản lý tốt thời gian của mình, chứ không phải là một tên nô lệ của thời gian, của hàng trăm công việc và nhu cầu cần đến quỹ thời gian quý báu của bạn. Bạn phải biết cách sắp xếp mọi hoạt động thật hợp lý để đạt được cân bằng cuộc sống cho bản thân.

Hành động thiếu suy nghĩ chính là nguyên nhân của mọi thất bại. Khả năng tư duy chính là tài sản có giá trị nhất mà bạn đang sở hữu. Nếu bạn cải thiện được khả năng tư duy của mình, bạn sẽ cải thiện được chất lượng cuộc sống của bạn, đôi lúc là ngay lập tức.

Thời gian là nguồn tài sản vô giá, một khi đã trôi qua thì không thể lấy lại được và cũng không phải là thứ mà bạn có thể tiết kiệm được. Có một cách để sử dụng hợp lý thời gian là phân bổ nó vào những hoạt động mang lại giá trị cao cho bạn. Mọi việc đều cần thời gian. Và hiển nhiên thời gian cũng rất cần thiết đối với những mối quan hệ quan trọng trong đời bạn. Chính vì thế, trước khi định dùng thời gian vào việc gì, hãy dành ra một lúc để suy nghĩ cân nhắc về khoảng thời gian đó. Đó chính là cách mà bạn có thể cải thiện tình trạng quản lý thời gian của mình một cách nhanh chóng.

Tôi đã từng nghĩ rằng quản lý thời gian đơn giản chỉ là một công cụ kinh doanh, giống như một cái máy tính hay một chiếc điện thoại di động. Hay nói cách khác quản lý thời gian là cách để bạn làm được nhiều việc hơn trong một khoảng thời gian ngắn hơn, và cuối cùng là bạn sẽ kiếm được nhiều

tiền hơn. Tuy nhiên, sau đó tôi mới vỡ ra rằng quản lý thời gian không phải là một hoạt động hay một kỹ năng thứ yếu. Ngược lại đó chính là kỹ năng cốt lõi mà mọi thứ khác trong cuộc sống phải dựa theo đó.

Trong công việc hay trong hoạt động kinh doanh nói chung, có rất nhiều nhu cầu mà bạn phải cần đến quỹ thời gian không chỉ của mình mà còn của người khác nữa. Tuy nhiên, khi ở nhà hay trong đời sống riêng tư của mình, bạn lại toàn quyền quyết định đối với tất cả thời gian mà mình có. Và đây chính là quỹ thời gian mà tôi muốn tập trung bàn đến.

Quản lý thời gian cá nhân bắt đầu từ chính bản thân bạn. Nó bắt đầu bằng việc bạn suy nghĩ xem cái gì thực sự quan trọng với bạn trong cuộc đời này. Và điều này chỉ thực sự có ý nghĩa khi bạn sắp xếp các công việc cụ thể mà bạn muốn đạt được. Trong trường hợp này, bạn cũng cần phải đặt ra các mục tiêu cho ba lĩnh vực chính trong đời mình. Thứ nhất, đó là các mục tiêu liên quan đến gia đình và đời sống cá nhân. Đây chính là những lý do tại sao bạn lại thức dậy mỗi sáng, tại sao bạn phải làm việc chăm chỉ và không ngừng nâng cao những kỹ năng của mình, tại sao bạn phải bận tâm về tiền bạc và đôi lúc còn phải bực tức vì những nhu cầu cần đến thời gian của bạn.

Vậy những mục tiêu cá nhân và gia đình của bạn là gì, cả hữu hình và vô hình? Một mục tiêu hữu hình cho gia đình có thể là một ngôi nha khang trang hơn, xe hơi sang trọng hơn, một chiếc tivi to hơn, một chuyến du lịch, hay bất kỳ thứ gì khác cần đến tiền bạc. Trong khi đó, một mục tiêu vô hình có thể là xây dựng mối quan hệ tốt đẹp hơn với người bạn đời và con cái, cũng có thể là dành nhiều thời gian hơn cho gia đình, để cùng đi dạo hay đọc sách với nhau… Khi bạn đã được những mục tiêu cá nhân và gia đình như thế này có nghĩa là về cơ bản bạn đã quản lý được thời gian của mình, hay nói cách khác bạn đã đạt được mục đích chính của việc quản lý thời gian.

Mục tiêu thứ hai liên quan đến công việc và sự nghiệp của bạn. Đây chính là phương tiện để bạn đạt được mục tiêu thứ nhất. Bạn phải có được mức thu nhập bao nhiêu mới đáp ứng được những mục tiêu của gia đình bạn? Bạn phải làm thế nào để phát triển các kỹ năng và khả năng của mình để đứng vững và vươn liên trong sự nghiệp của mình? Những mục tiêu về công việc như thế này cũng vô cùng quan trọng, đặc biệt là khi cân bằng với những mục tiêu cá nhân và gia đình.

Loại mục tiêu thứ ba là những mục tiêu phát triển cá nhân. Nên nhớ, chiến thắng bản thân luôn là chiến thắng vĩ đại nhất. Cuộc sống bên ngoài của bạn sẽ phản ánh đời sống nội tại của bạn như thế nào. Nếu bạn mong nhận được những điều có giá trị trong đời sống cá nhân cũng như sự nghiệp, trước hết bạn phải trở thành một người có giá trị trong quá trình tự phát triển bản thân mình. Hãy xây dựng chính bản thân trước khi muốn xây dựng cuộc sống của mình. Có lẽ bí quyết thành công lớn nhất nằm ở chỗ bạn có thể trở thành một người mà mình muốn để đạt được bất kỳ mục tiêu nào mà bạn thực sự muốn đạt được. Tuy nhiên để làm được như thế, bạn phải nỗ lực rất nhiều và không bao giờ được bỏ cuộc.

Một khi bạn đã có danh sách những mục tiêu cá nhân và gia đình, cũng như những mục tiêu về công việc và sự nghiệp, bạn phải quyết định thứ tự ưu tiên rõ ràng cho chúng. Điều gì là quan trọng nhất với bạn, mà bạn có thể làm để có được hạnh phúc, sự thoả mãn và niềm vui trong cuộc sống. Song song với việc làm này là xác định những vấn đề thứ yếu, là những việc mà bạn sẽ làm ít hơn

và muộn hơn.

Có một sự thật là lịch của bạn sẽ luôn đặc kín. Bạn không có một khoảng thời gian nào trống cả. Chính bởi vậy, nếu muốn làm một việc gì đó mới, bạn phải từ bỏ một công việc cũ nào đó. Nếu muốn tham gia vào một hoạt động nào đó, cũng đồng nghĩa với việc phải rút khỏi một công việc khác. Đây chính là lúc mà bạn phải cân nhắc thật cẩn thận, được cái này thì mất cái kia.

Nếu bạn muốn dành nhiều thời gian hơn cho gia đình, bạn phải xác định được những công việc nào có thể cản trở ý muốn này của bạn. Một nguyên tắc của quản lý thời gian là khoảng thời gian "cứng", ví dụ như thời gian làm việc, sẽ tác động đến những khoảng thời gian "mềm", như thời gian bạn dành cho gia đình. Điều này có nghĩa là nếu bạn không hoàn thành công việc ở cơ quan vì đã không sử dụng tốt thời gian của mình ở đó, bạn phải lấy bớt thời gian mình dành cho gia đình. Và kết quả là bạn sẽ dễ rơi vào trạng thái mâu thuẫn, vì với bạn gia đình là quan trọng, nhưng bạn cũng không muốn công việc bị ảnh hưởng. Bạn sẽ dễ bực tức và tưởng chừng như phải chịu rất nhiều sức ép.

Hãy suy nghĩ theo hướng này. Mỗi giây phút mà bạn đang lãng phí từ lúc bạn thức dậy chính là khoảng thời gian mà cuối cùng chính gia đình bạn thiếu thốn. Vì thế hãy tập trung vào công việc khi bạn ở cơ quan để cuối ngày bạn có thời gian với gia đình khi bạn về nhà. Có ba câu hỏi mấu chốt mà bạn có thể thường xuyên hỏi bản thân mình để giữ được cân bằng trong cuộc sống. Câu hỏi thứ nhất là: "Cái gì thực sự quan trọng với tôi?" Bất kỳ lúc nào bạn cảm thấy mình có quá nhiều việc phải làm trong khi lại có rất ít thời gian, hãy dừng ngay mọi việc lại và hỏi bản thân mình câu hỏi này. Và sau đó, phải đảm bảo những gì bạn làm chính là câu trả lời cho câu hỏi đó.

Câu hỏi thứ hai là: "Những hoạt động nào mang lại cho tôi những giá trị cao nhất?" Trong đời sống cá nhân của bạn, điều này có nghĩa là "Những việc nào mang lại cho tôi sự thỏa mãn và hài lòng nhất? Trong số những việc mà tôi có thể làm được, đâu là công việc mà tôi có thể tạo ra nhiều giá trị nhất cho cuộc sống của mình?"

Và câu hỏi cuối cùng mà bạn phải thường xuyên hỏi đi hỏi lại là: "Hiện tại cách sử dụng thời gian nào của tôi là có giá trị nhất?" Bởi vì bạn chỉ có thể làm được một việc tại một thời điểm, bạn phải thường xuyên sắp xếp lại cuộc sống của mình để có thể làm được một việc quan trọng nhất vào bất kỳ thời điểm nào.

Quản lý thời gian cá nhân khiến bạn có thể lựa chọn công việc nào để làm trước, công việc nào làm sau, và việc gì không nên làm. Nó cũng giúp bạn có thể sắp xếp hợp lý mọi khía cạnh trong đời sống của mình. Làm sao để có được niềm vui, hạnh phúc và sự thỏa mãn lớn nhất từ những việc mà bạn làm.

NGUYÊN TẮC 12: SỨC MẠNH CỦA QUYỀN UY

Có thể hiểu khái quát rằng quyền uy là một tố chất riêng có của một nhà lãnh đạo. Một lãnh tụ có quyền uy là người có sức thu hút đặc biệt, có thể có được lòng trung thành đặc biệt và nhiệt huyết của công chúng. Tuy nhiên trong một số trường hợp, quyền uy cũng thể hiện sức thu hút của một

người nào đó, và họ thể hiện nó đến mức độ nào. Bạn sẽ có quyền uy đối với những người kính trọng bạn, tôn trọng hay khâm phục bạn. Đó có thể là những thành viên trong gia đình bạn, bạn bè của bạn hay là những người đồng nghiệp. Bất kỳ lúc nào và ở bất cứ nơi đâu, nếu một người luôn cảm thấy mình chủ động trước người khác thì họ trở nên có quyền uy hay nói cách khác là có sức quyến rũ rồi.

Để giải thích rõ hơn về quyền uy, nhiều người cho rằng đó là do một cái gì đó toát ra từ một người. Có thể sức hấp dẫn đó khó định hình rõ ràng được, nhưng nó lại toát ra từ một người và ảnh hưởng đến những khác xung quanh, dù theo hướng tích cực hay tiêu cực đi chăng nữa. Trong những bức tranh tôn giáo, khi vẽ vầng hào quang trên đỉnh đầu các vị thần thánh, chính người họa sỹ muốn một tả đến thứ ánh sáng mà nhiều người cho rằng họ đã nhìn thấy trên đầu những người đó khi họ cầu nguyện hay nói chuyện.

Ngay bản thân bạn cũng có một sức hấp dẫn nào đó cho dù đôi lúc không phải ai cũng nhận ra được. Chính điều này tác động đến cách mà người khác đối xử lại với bạn như thế nào. Có rất nhiều cách và cũng nhiều lý do khiến bạn phải làm cho mình trở thành một người có sức quyến rũ hơn.

Nếu bạn làm việc trong lĩnh vực bán hàng, mức độ quyền uy hay sức quyến rũ của bạn thể hiện ở chỗ bạn tác động đến những khách hàng tiềm năng của mình ra sao và liệu họ sẽ làm ăn với bạn trong bao lâu. Những người thành công trong lĩnh vực này thường khác hơn người bình thường ở chỗ là họ hòa hợp hơn với khách hàng. Họ luôn hồ hởi với khách hàng, luôn chủ động và tỏ ra đáng tin cậy hơn những người khác. Với những người như thế, việc bán hàng thật dễ dàng, và càng ngày họ càng bán được nhiều hàng hơn. Những người bán hàng có sức hấp dẫn đặc biệt như thế thường cảm thấy thoải mái từ công việc, ít khi chịu những áp lực và không có sự phản đối từ người khác.

Nếu bạn đang kinh doanh, quyền uy sẽ giúp ích rất nhiều cho bạn khi bạn làm việc với nhân viên của mình, với nhà cung cấp, với ngân hàng, với khách hàng và với bất kỳ ai có liên quan đến thành công của doanh nghiệp bạn. Mọi người có xu hướng bị ảnh hưởng từ những người có quyền uy và sức hấp dẫn. Họ luôn muốn giúp đỡ và hỗ trợ những người như thế. Khi bạn đã có quyền uy rồi, bạn sẽ có rất nhiều cơ hội mà người khác mang lại.

Trong những mối quan hệ cá nhân của mình, sức quyến rũ, hấp dẫn của bạn sẽ khiến cuộc sống của bạn vui vẻ và hạnh phúc hơn. Rất tự nhiên, mọi người sẽ thích được ở gần bạn. Những người trong gia đình hay bạn bè của bạn sẽ càng hạnh phúc hơn khi làm mọi việc cùng bạn, và bạn sẽ càng có nhiều ảnh hưởng đến họ hơn.

Có một mối liên hệ chặt chẽ giữa sức hấp dẫn riêng có của mỗi người và thành công trong đời của họ. Có lẽ 85% thành công và hạnh phúc của bạn xuất phát từ những mối quan hệ và giao tiếp của bạn với người khác. Mọi người càng phản ứng tích cực lại với bạn bao nhiêu, thì bạn càng có nhiều khả năng đạt được những thứ mình muốn bấy nhiêu.

Nói chung, khi chúng ta bàn đến quyền uy, chúng ta đang bàn đến quy luật của sự quyến rũ. Quy luật này được nhắc đến theo rất nhiều cách khác nhau, song về cơ bản, quy luật này muốn nói rằng bạn thường thu hút những con người hay những sự việc hòa hợp với những suy nghĩ chủ đạo của

bạn.

Hiểu theo một nghĩa nào đó, bạn là một cái nam châm sống động, và bạn không ngừng phát ra những làn sóng suy nghĩ, và những suy nghĩ này sẽ được những ngườc khác, những người có cùng bước sóng với bạn, bắt gặp được. Nói một cách dễ hiểu, tư tưởng của bạn ra sao thì cuộc sống của bạn cũng phản chiếu lại tương tự như thế, từ những ý tưởng, cơ hội, nguồn lực, tình huống trong cuộc sống hay bất kỳ thứ gì khác.

Quy luật quyến rũ còn giải thích rằng bạn có thể xây dựng mức độ quyền uy cho mình để từ đó có thể có những ảnh hưởng lớn hơn và tích cực hơn đến người khác, những người hợp tác với bạn, ủng hộ bạn…

Điều quan trọng mà bạn cần ghi nhớ về quyền uy là bản thân nó lại phụ thuộc rất lớn vào sự nhận thức của người khác. Có nghĩa là nó dựa vào những gì người khác nghĩ về bạn. Không phải là thực tế bạn như thế nào mà là người khác cho rằng bạn như thế nào. Chẳng hạn như một người có thể tạo ra quyền uy cho một người khác bằng cách nói những lời hoa mỹ về người đó với một người thứ ba. Nếu bạn tin rằng bạn sắp sửa gặp một người nổi bật và quan trọng, thì chắc chắn người đó sẽ có quyền uy với bạn.

Hiển nhiên là quyền uy có duy trì được lâu hay không còn tùy thuộc nhiều vào con người thực chất của bạn là như thế nào, chứ không chỉ là những gì bạn làm. Mặc dù vậy, bạn có thể tạo ra nhận thức về quyền uy của mình bằng cách lợi dụng 10 sức mạnh lớn nhất của cá tính mà có vẻ sẽ có tác động chủ yếu đến cách người khác suy nghĩ và cảm giác về bạn.

Thứ nhất là sức mạnh của mục đích. Những người có quyền uy, dù là nam hay nữ, hầu hết đều ý thức rõ ràng họ là ai, họ đang đi đâu và họ đang cố gắng đạt được cái gì. Những người như thế luôn biết được họ muốn gì và họ phải làm gì để đạt được mong muốn đó. Họ lên kế hoạch cho những công việc của mình và làm việc theo kế hoạch đó. Một trong những tố chất quan trọng nhất của nhà lãnh đạo là phải có tầm nhìn, tức là có mục đích nhất định.

Bản thân bạn có thể nâng cao quyền uy theo cách này bằng cách đặt ra những mục tiêu rõ ràng cho mình, lên các kế hoạch để đạt được chúng, và làm theo những kế hoạch đó với kỷ luật và sự quyết tâm mỗi ngày. Có như vậy, người khác sẽ có những suy nghĩ tốt đẹp về bạn, họ sẽ cảm thấy bạn thực sự là một người đáng nể phục.

Phẩm chất thứ hai là sự tự tin. Những người có quyền uy đều có một niềm tin mãnh liệt vào chính bản thân họ và vào những việc mà họ làm. Họ luôn giữ được bình tĩnh, thái độ ôn hòa và điềm đạm. Mức độ bạn tự tin đến đâu thường thể hiện ở sự dũng cảm, sự sẵn sàng của bạn để làm bất cứ điều gì cần thiết để đạt được mục tiêu mà bạn tin tưởng vào đó.

Theo một lẽ thường tình, mọi người thường bị thuyết phục bởi những người luôn tỏ ra tự tin, những người luôn có một niềm tin vững chắc rằng khả năng của họ sẽ không ngừng tăng lên trong mọi trường hợp nhằm đạt được những mục tiêu mà họ đã đề ra.

Một trong những cách để thể hiện sự tự tin của mình là bạn cứ cho rằng người khác luôn thích bạn, chấp nhận bạn và muốn hợp tác với bạn. Với một cơ sở như vậy, bạn sẽ làm những việc khác dễ dàng hơn và dần dần bạn sẽ tạo ra được quyền uy cho mình trong mắt của người khác.

Sức mạnh thứ ba mà bạn có thể phát triển là lòng nhiệt tình. Bản thân bạn càng hào hứng với việc đạt được một việc gì đó bao nhiêu thì người khác sẽ càng nhiệt tình hưởng ứng và giúp đỡ bạn bấy nhiêu. Thực tế là cảm xúc rất dễ lây truyền từ người này sang người khác. Bạn càng cảm thấy yêu mến cuộc sống của mình và những việc mình làm bao nhiêu thì bạn sẽ càng trở nên có quyền uy hơn, và bạn càng dễ nhận được sự hợp tác từ người khác hơn.

Sức mạnh thứ tư là sự uyên thông, thông thạo. Bạn càng có kiến thức trong lĩnh vực của mình bao nhiêu, bạn càng trở nên có quyền uy bấy nhiêu. Khi đó, những người khác sẽ tôn trọng và nể phục bạn hơn.

Sức mạnh thứ năm là sự chuẩn bị thấu đáo, chuẩn bị chi tiết trước khi tiến hành một nhiệm vụ cụ thể nào đó. Cho dù bạn định làm gì đi nữa, gặp gỡ sếp, nói chuyện trước công chúng hay làm bất kỳ việc gì, một khi bạn đã chuẩn bị kỹ lưỡng, nó sẽ trở nên rõ ràng với mọi người hơn. Hãy chuẩn bị kỹ càng để không gì có thể làm bạn lúng túng. Hãy suy nghĩ thấu đáo và lường trước những khả năng và tình huống có thể xảy ra. Đây là cách tốt nhất để bạn có được sự tôn trọng từ người khác. Mọi thứ đều có giá của nó, đừng phó mặc mọi chuyện cho số phận. Khi làm bất kỳ việc gì, hãy dành thời gian để làm đúng ngay từ đầu.

Sức mạnh thứ sáu có thể đem lại cho bạn quyền uy là sự tự lực, hay tự chịu trách nhiệm. Những người thành công nhất ở nước Mỹ đều dựa vào nỗ lực của bản thân mình là chính. Họ luôn tự tìm ra câu trả lời cho những rắc rối hay vấn đề của họ. Họ không bao giờ phàn nàn và cũng không bao giờ giải thích. Họ hoàn toàn chịu trách nhiệm với những dự án, những nhiệm vụ của mình và từng bước thực hiện chúng, sẵn sàng giải trình khi có việc gì đó không đi đúng hướng. Có một thực tế là khi bạn tỏ ra độc lập, người khác sẽ luôn sẵn lòng để giúp bạn đạt được những mục tiêu. Nhưng nếu bạn cứ luôn mong chờ sự hỗ trợ từ người khác, mọi người sẽ không muốn dính dáng gì đến bạn và tránh xa bạn ra.

Một trong những phẩm chất đáng quý của một nhà lãnh đạo là dám làm dám chịu. Một khi đã gánh vác một công việc gì đó, họ sẽ hoàn toàn chịu trách nhiệm hoàn thành công việc, mà không hề viện cớ này cớ nọ hay đổ lỗi cho bất kỳ ai.

Sức mạnh thứ bảy là hình ảnh. Có thể hiểu theo hai cách về hình ảnh. Đó có thể là hình ảnh bạn tự nhìn thấy và cảm nhận về bản thân mình trong bất cứ trường hợp nào. Hình ảnh này có ảnh hưởng rất lớn đến cách thức xử sự của bạn và đến thái độ của mọi người đối với bạn ra sao. Và nó quan hệ rất mật thiết với quyền uy của bạn. Hình thức thứ hai là hình ảnh của bạn trong mắt người khác. Hình ảnh này ảnh hưởng đến cách thức mà mọi người đối xử và ứng phó với bạn. Những người thành công thường chú ý đến việc mình trong mắt người khác như thế nào. Họ dành nhiều thời gian để suy nghĩ về sự xuất hiện bề ngoài của mình, để chắc chắn rằng điều đó sẽ có lợi cho họ.

Ba yếu tố cơ bản nhất về bề ngoài của một người là áo quần, cách ăn mặc và các phụ kiện đi kèm.

Hãy thận trọng khi chọn trang phục cho mình. Tùy hoàn cảnh, tình huống mà chọn cách ăn mặc cho phù hợp. Bạn cũng có thể tham khảo cách ăn mặc của những người thành công trong lĩnh vực của bạn.

Sức mạnh thứ tám là cá tính, hay tính chính trực. Những người có quyền uy là những người có những giá trị và nguyên nhất định. Họ thường là những người rất thực tế và thành thực với bản thân cũng như với người khác. Họ có lý tưởng rõ ràng, và không ngừng khao khát để vươn cao hơn nữa. Họ luôn ý thức được những việc họ làm sẽ hình thành nên nhận thức ở người khác về họ. Và cá tính của họ sẽ thể hiện mức độ quyền uy của họ đến đâu.

Sức mạnh thứ chín là tính kỷ luật, hay sự tự chủ. Những người có quyền uy luôn làm chủ được hành động của mình. Họ luôn giữ được thái độ bình tĩnh bên trong và tính kiên quyết bên ngoài. Họ là người có tổ chức, và luôn thể hiện sự quyết tâm trong mọi việc họ làm.

Chính việc là người có tổ chức, có mục tiêu rõ ràng và đặt những thứ tự ưu tiên riêng biệt trong những hoạt động của mình trước khi bắt đầu giúp bạn có được sự kỷ luật và khả năng làm chủ. Và điều này khiến người khác tôn trọng và nể phục bạn.

Sức mạnh thứ mười mà bạn có thể phát triển, và nó nhấn mạnh những sức mạnh khác dẫn đến quyền uy là việc định hướng kết quả. Những người có quyền uy là những người luôn được người khác cảm thấy có năng lực nhất để đạt được những mục tiêu quan trọng nào đó. Họ là những người mà những khiếm khuyết sẽ luôn được coi nhẹ, và những điểm mạnh luôn được nhấn mạnh. Và họ càng trở nên có quyền uy hơn.

Quyền uy thực sự xuất phát từ những việc bạn làm. Nó bắt đầu từ việc bạn yêu mến và chấp nhận bản thân mình vô điều kiện khi bạn làm hay nói môt điều gì đó cụ thể khiến bạn có thể phát triển được quyền uy, sức mạnh của mình.

Khi bạn đặt ra những mục tiêu rõ ràng và trở nên quyết đoán và có mục đích, hỗ trợ những mục tiêu đó bằng sự tự tin không thể lay chuyển, bạn có thể nâng cao được quyền uy của mình. Khi bạn cảm thấy nhiệt tình và hào hứng với những gì mình đang làm, khi bạn toàn tâm toàn ý mong đạt được những gì có giá trị, bạn đang tỏa ra quyền uy của mình. Khi bạn dành thời gian để nghiên cứu và trở nên tinh thông trong những việc mình làm, và sau đó chuẩn bị chu đáo cho bất kỳ cơ hội nào có thể sử dụng kiến thức, kỹ năng hay kinh nghiệm của mình, nhận thức của người khác về bạn sẽ không ngừng tăng lên theo chiều hướng tích cực. Khi bạn hoàn toàn chịu trách nhiệm về một việc gì đó, mà không đổ lỗi cho bất kỳ ai, bất kỳ điều gì, bạn đã trải nghiệm một khả năng tự chủ, vốn rất cần thiết để xây dựng quyền uy cho bản thân. Khi bạn trông giống như người chiến thắng trong mọi lĩnh vực, khi bạn có một hình ảnh đẹp trong mắt người khác, bạn đang từng bước tạo ra quyền uy. Khi bạn phát triển nhân cách của mình bằng cách đặt ra những tiêu chuẩn cao và sau đó nghiêm khắc với bản thân để kiên định với những nguyên tắc của mình, bạn sẽ trở thành một con người được nể phục và tôn trọng khắp nơi. Bạn trở thành một người có quyền uy trong mắt người khác. Và cuối cùng, khi bạn tập trung sức lực của mình để đạt được những kết quả mà không chỉ bạn mà còn có người khác mong đợi, bạn đã khẳng định uy tín của mình và rõ ràng là bạn đã chứng tỏ được quyền uy của mình.

NGUYÊN TẮC 13: BIẾT ƯU TIÊN LÀM NHỮNG VIỆC QUAN TRỌNG

Năm 1970, trong cuốn sách The Unheavenly City (Thành phố không bình yên), Tiến sĩ Edward Banfield, chuyên gia xã hội học của trường đại học Harvard đã đưa ra nghiên cứu sâu sắc nhất về sự thành công. Mục đích của Banfield là tìm ra nguyên nhân tại sao nhiều người lại bị phụ thuộc về kinh tế trong cuộc sống. Thoạt đầu, ông vẫn nghĩ rằng câu trả lời cho vấn đề này nằm ở các yếu tố như hoàn cảnh gia đình, trình độ học vấn, trí thông minh, các mối quan hệ quan trọng hoặc các yếu tố cụ thể khác. Nhưng cuối cùng ông đã phát hiện ra lý do chính làm nên thành công của một người là một thái độ của người đó.

Banfield gọi thái độ này là "Nhận thức chiến lược." Theo ông, những người thành công nhất và có khả năng cải thiện tình trạng tài chính của mình nhất là những người quyết định dựa trên các suy tính cho tương lai. Ông phát hiện ra rằng một người càng suy nghĩ nhiều cho tương lai càng có khả năng đạt được nhiều thành công trong sự nghiệp.

Ví dụ, một trong những nguyên nhân khiến ông bác sĩ gia đình của bạn trở thành một trong những người được kính trọng nhất nước Mỹ là vì ông ta đã học tập và làm việc vất vả trong suốt nhiều năm liền để có được giấy phép hành nghề. Sau khi học đại học, trải qua quá trình thực tập, huấn luyện, phải đến hơn 30 tuổi các bác sĩ mới có thể có thu nhập ổn định. Nhưng từ lúc đó trở đi, họ trở thành những người được tôn trọng và thành công nhất trong sự nghiệp tại Mỹ. Vì họ có tư tưởng chiến lược.

Chìa khoá thành công trong việc đặt ưu tiên là có tầm nhìn chiến lược. Bạn có thể đánh giá mức độ quan trọng của một việc nào đó ở thời điểm hiện tại bằng cách xem xét mức độ ảnh hưởng của nó với bạn trong tương lai.

Nếu bạn trở về nhà sau giờ làm và đùa nghịch với lũ trẻ hay dành thời gian cho vợ/chồng bạn thay vì xem TV hoặc đọc báo thì bạn đang có một tầm nhìn chiến lược. Vì Bạn biết dành thời gian chăm sóc sức khoẻ và hạnh phúc cho vợ/chồng, con cái bạn là cách sử dụng thời gian khôn ngoan.

Nếu bạn tham dự một khoá học thêm buổi tối để rèn luyện các kỹ năng, để được sếp đánh giá cao hơn thì nghĩa là bạn đã có tầm nhìn chiến lược. Rèn luyện một kỹ năng thực tế và hữu ích có thể ảnh hưởng lâu dài đến sự nghiệp của bạn.

Từ quan trọng phải nhớ khi bạn đặt ưu tiên là hi sinh. Khi đặt ưu tiên, bạn phải hi sinh những thú vui hiện tại để có được hạnh phúc trong tương lai. Nghĩa là bạn phải bỏ những thú vui trước mắt để sau này bạn sẽ có hạnh phúc lớn lao và lâu dài hơn.

Các nhà kinh tế học cho rằng thiếu khả năng hạn chế chi tiêu, nghĩa là khả năng kiềm chế bản năng chi tiêu nhiều hơn những gì kiếm được và sở thích muốn làm những việc thú vị, và nhàn hạ là nguyên nhân chính dẫn đến thất bại trong đời sống riêng tư và tài chính của mỗi người. Còn nghiêm khắc với mình, bất chấp khó khăn để làm những việc quan trọng và đúng đắn chính là con đường dẫn đến sự kính trọng, giá trị và sự hài lòng với bản thân.

Như vậy là đặt ưu tiên bắt đầu bằng việc xác định xem điều gì quan trọng nhất trong cuộc sống của bạn, sau đó sắp xếp để luôn tận dụng thời gian làm những việc hướng tới mục tiêu của mình.

Nếu có những ưu tiên dài hạn thì bạn sẽ rất dễ xác định ưu tiên ngắn hạn của mình là gì.

Bạn có thể nói rằng quá trình đặt những ưu tiên ngắn hạn bắt đầu bằng một cây bút và một tờ giấy. Mỗi khi bạn thấy mình có quá nhiều việc phải làm và một quỹ thời gian eo hẹp, bạn hãy ngồi xuống, hít sâu và liệt kê những bạn phải hoàn thành. Mặc dù chúng ta không đủ thời gian để làm tất cả mọi thứ, chúng ta luôn đủ thời gian để làm những việc quan trọng và theo đuổi những công việc đó cho tới khi bạn đạt được mục tiêu.

Nhà kinh tế học nổi tiếng người Mỹ Peter Drucker đã từng nói, “Hiệu suất công việc nghĩa là làm tốt mọi việc nhưng làm việc hiệu quả nghĩa là làm những điều đúng đắn.” Và để làm được như vậy cần phải suy ngẫm nhiều.

Sau khi đã liệt kê những nhiệm vụ cần làm, hãy tự hỏi mình: “Nếu tôi phải xa nhà trong vòng một tháng và chỉ có thể hoàn thành một việc trong danh sách thì tôi sẽ làm việc gì?” Hãy suy nghĩ và đánh dấu việc bạn muốn làm. Sau đó lại hỏi, “Nếu tôi được làm một việc trước khi phải xa nhà một tháng, tôi sẽ làm điều gì?” Rồi bạn đánh dấu việc thứ hai trong bản danh sách.

Hãy thực hành như vậy 5 hoặc 6 lần cho tới khi bạn đã xác định được danh sách những việc ưu tiên. Sau đó hãy đánh số theo thứ tự mức độ quan trọng. Với danh sách này, bạn đã sẵn sàng để đạt đến mục tiêu của mình.

Một phương pháp khá thông dụng nữa để đặt ưu tiên sau khi xác định danh sách những mục tiêu chính của bạn. Đó là phương pháp đánh chữ A, B, C, D, E. Bạn hãy viết những chữ cái này ở lề trái trước mỗi việc trong danh sách. Chữ A nghĩa là rất quan trọng, cần phải làm, nếu không hậu quả sẽ nghiêm trọng.

Chữ B nghĩa là những việc quan trọng, nên làm nhưng không quan trọng bằng những việc đánh chữ A, và hậu quả không đáng kể nếu không hoàn thành.

Chữ C nghĩa là những việc làm được thì tốt nhưng không quan trọng như việc A và B và nếu không hoàn thành thì cũng không có hậu quả gì nghiêm trọng.

Chữ D nghĩa là những việc sẽ giao cho người khác làm thay thế mình.

Chữ E là những việc sẽ bỏ qua khi có cơ hội. Khi bạn sử dụng phương pháp A B C D E, bạn sẽ rất dễ xác định việc gì là quan trọng, việc gì không quan trọng. Điều này giúp bạn tập trung thời gian và sức lực vào những việc cần làm trong danh sách của bạn.

Một khi bạn đã xác định được một hay hai việc bạn phải ưu tiên thực hiện, hãy tập trung toàn bộ tâm trí để hoàn thành những việc đó.

Rất nhiều mệt mỏi con người gặp phải trong cuộc sống và công việc là vì những việc không quan trọng. Và điều đáng ngạc nhiên là khi bạn tập trung vào những việc quan trọng thì những mệt mỏi sẽ tan biến. Bạn sẽ cảm thấy tràn đầy sinh lực và nhiệt huyết. Khi bạn làm việc vì những mục tiêu quan trọng bạn sẽ thấy hài lòng và tự hào về bản thân mình hơn. Bạn sẽ có cảm giác làm chủ bản thân, bình tĩnh, tự tin và đầy năng lực.

Dưới đây là 6 điều bạn có thể áp dụng hàng ngày để đặt ưu tiên và giúp bạn làm việc với khả năng tốt nhất của mình:

1. Hãy dành thời gian xác định mục đích của bạn, để chắc chắn rằng những việc bạn ưu tiên làm sẽ phù hợp với những mục tiêu đó. Hãy nhớ rằng có nhiều người cố gắng để đạt được thành công nhưng khi đã đạt được rồi mới nhận ra rằng mình đã chọn con đường sai lầm.

2. Phát triển tầm nhìn chiến lược và theo đuổi những việc của hiện tại mà sẽ ảnh hưởng tích cực đến tương lai của bạn. Hãy cân bằng cuộc sống của mình bằng cách đặt ưu tiên cho những vấn đề như sức khoẻ, các mối quan hệ riêng tư và các mục tiêu tài chính.

3. Hãy nỗ lực để cải thiện các mặt quan trọng trong cuộc sống của bạn. Nếu bạn là nhân viên bán hàng, hãy học cách trở thành người bán hàng giỏi. Nếu bạn là cha/mẹ, hay học cách làm cha/mẹ cho tốt. Sức mạnh thuộc về những người có kiến thức thực tế.

4. Hãy chắc chắn rằng bạn hoàn thành công việc tốt ngay từ đầu. Bạn càng hạn chế mắc lỗi thì càng mất ít thời gian để quay lại sửa chữa sai lầm.

5. Hãy nhớ rằng điều quan trọng không phải là thời gian bạn tiêu tốn nói chung mà là khoảng thời gian bạn làm những việc bạn ưu tiên. Bạn sẽ được đền bù vì những gì đạt được chứ không phải cho thời gian bạn tiêu tốn.

6. Hãy hiểu rằng điều quan trọng nhất trong đặt ưu tiên là khả năng lựa chọn khôn ngoan. Bạn luôn được tự do quyết định làm việc này hay việc kia. Bạn có thể chọn làm những việc có nhiều ý nghĩa hoặc việc có ít ý nghĩa hơn, nhưng một khi bạn đã chọn, bạn phải chấp nhận hậu quả từ sự lựa chọn đó.

Hãy xác định ngay từ ngày hôm nay những ưu tiên trong các lĩnh vực cuộc sống của bạn. Và hãy ưu tiên những việc đem lại cho bạn sức khoẻ, hạnh phúc và sự phát triển trong dài hạn. Thời gian trôi qua rất nhanh và những gì bạn phải hi sinh ngày hôm nay sẽ được đền bù xứng đáng bằng tương lai tươi sáng của bạn.

NGUYÊN TẮC 14: SUY NGHĨ TÍCH CỰC

Có thể nói yếu tố ảnh hưởng lớn nhất đến thái độ và cá tính của bạn là những gì bạn tin tưởng và tự nhủ với chính mình. Điều quyết định cảm xúc, suy nghĩ và hành động của bạn trước một tình huống không phải là thực tế tình huống đó mà lại là phản ứng nội tâm của bạn với nó. Vì vậy, nếu bạn có thể kiểm soát những điều bạn tự nhủ với mình, những cuộc “nói chuyện nội tâm” thì bạn

cũng sẽ kiểm soát được những vấn đề khác của cuộc sống.

Cuộc "nói chuyện nội tâm", những từ bạn dùng để diễn tả sự việc đang xảy ra và diễn biến nội tâm của bạn trước sự việc đó sẽ quyết định tinh thần và cuộc sống tình cảm của bạn. Nếu bạn nhìn thấy những mặt tốt, mặt tích cực của sự việc hay con người, bạn sẽ có xu hướng tích cực và lạc quan. Chất lượng cuộc sống của bạn phụ thuộc vào cảm giác của bạn nên bạn phải cố gắng sử dụng các công cụ tâm lý để khiến bản thân bạn nghĩ về những điều bạn muốn, tránh nghĩ tới những điều bạn không muốn hoặc sợ hãi.

Nhà sử học Arnold Toynbee đã phát triển "lý thuyết phản ứng trước thử thách" của lịch sử. Sau khi nghiên cứu sự hưng thịnh và suy tàn của hơn 20 nền văn minh lớn trên thế giới, ông đã kết luận rằng mỗi nền văn minh đều bắt đầu từ một nhóm cư dân nhỏ, thường là một làng, một bộ tộc hay thậm chí chỉ có ba người và sau đó họ cố gắng để duy trì sự tồn tại của cộng đồng bé nhỏ của mình.

Toynbee cũng kết luận rằng mỗi cộng đồng người nhỏ bé này đều gặp phải những thách thức bên ngoài, ví dụ như một bộ tộc thù địch chẳng hạn. Để tồn tại họ phải xác định tinh thần và giải quyết những thách thức một cách tích cực và có tính xây dựng.

Sau khi vượt qua thách thức, các làng hay bộ tộc nhỏ này phát triển. Sau đó họ lại gặp những thách thức lớn hơn. Nếu họ có thể tiếp tục dựa vào nguồn lực của mình để vượt qua, họ sẽ phát triển cho tới khi trở thành một quốc gia rồi một nền văn minh trải khắp một vùng rộng lớn.

Toynbee nghiên cứu 21 nền văn minh của nhân loại, kết thúc bằng nền văn minh của người Mỹ và kết luận những nền văn minh này đều suy yếu và tan rã khi các thành viên và những nhà lãnh đạo của họ đánh mất khả năng hay nhiệt huyết để chiến thắng những thách thức bên trong của chính mình.

Bạn liên tục gặp phải khó khăn và thách thức, các vấn đề và thất vọng, nhưng trở ngại và thất bại. Điều đó không thể thiếu và không tránh khỏi trong cuộc sống. Nhưng nếu bạn dựa vào chính mình và phản ứng tích cực với thách thức, bạn sẽ trưởng thành và mạnh mẽ hơn. Thực tế, nếu không có những trở ngại đó, bạn không thể biết bạn cần những kiến thức gì và không thể phát triển những phẩm chất như bạn đang có.

Hầu hết những thành công trong cuộc sống đều xuất phát từ cách bạn cư xử trong cuộc sống. Một trong những phẩm chất của những người xuất chúng là họ nhận thấy những thất bại, thất vọng tạm thời là tất yếu và coi đó là một phần của cuộc sống. Họ cố gắng hết sức để tránh những vấn đề nhưng khi có vấn đề, họ rút ra kinh nghiệm, vượt qua và tiến lên để đạt được ước muốn của mình.

Tiến sĩ Martin Seligman của trường Đại học Pennsylvania đã hoàn thành cuốn sách tâm huyết của ông mang tên Learned Optimism (Học cách lạc quan) sau 25 năm nghiên cứu về chủ đề này. Trong cuốn sách Seligman giải thích các cách phản ứng chủ yếu của người lạc quan và bi quan. Sau nhiều năm nghiên cứu về tâm lý và hàng loạt những thử nghiệm toàn diện, ông đã tìm ra rằng những người lạc quan có xu hướng nhìn nhận các vấn đề theo cách khiến họ cảm thấy tích cực và kiểm soát được cảm xúc của mình.

Những người lạc quan có thói quen tự nhủ những điều tích cực. Mỗi khi gặp khó khăn, họ nhìn nhận khó khăn theo cách giúp họ ngăn chặn những cảm xúc tiêu cực và thất vọng.

Tiến sĩ Seligman cũng nêu ra ba khác biệt trong cách phản ứng của người lạc quan và bi quan. Khác biệt thứ nhất là là người lạc quan nhìn nhận trở ngại là tạm thời còn người bi quan cho đó là lâu dài. Người lạc quan coi những việc không may như một hợp đồng bị bỏ lỡ hay một cuộc điện thoại bán hàng không thành công chỉ là một sự kiện tạm thời và không ảnh hưởng gì tới tương lai. Ngược lại, người bi quan cho đó là tất yếu của cuộc sống, là số phận.

Giả sử một nhân viên bán hàng lạc quan gọi điện cho 10 khách hàng tiềm năng và cả 10 cuộc gọi đều thất bại. Anh ta sẽ nghĩ đơn giản rằng đó là chuyện bình thường và rằng sau mỗi thất bại tạm thời đó, anh ta đang tiến gần đến khách hàng thực sự của anh ta. Anh ta sẽ bỏ qua thất bại đó và tiếp tục các cuộc gọi thứ 11, 12 một cách vui vẻ.

Người bi quan lại có cái nhìn hoàn toàn khác về tình huống tương tự. Anh ta sẽ kết luận rằng 10 cuộc gọi thất bại là dấu hiệu cho thấy nên kinh tế đang sa sút và sản phẩm của anh ta không thể tiêu thụ. Anh ta cho rằng tình cảnh và nghề nghiệp của anh ta thật không có hi vọng. Trong khi người lạc quan chỉ nhún vai cho qua và tiếp tục gọi điện thì người bi quan lại nản chí và không còn muốn tiếp tục nữa.

Khác biệt thứ hai là những người lạc quan coi khó khăn là một tình huống cụ thể còn người bi quan lại coi đó là tình huống phổ biến. Có nghĩa là khi mọi chuyện không theo ý muốn, người lạc quan sẽ coi đó là một sự kiện ngẫu nhiên, không có liên quan gì tới những lĩnh vực khác trong cuộc sống của anh ta.

Ví dụ, nếu một điều bạn rất kì vọng lại không như ý muốn và bạn coi đó là một điều không may nhưng là một điều bình thường trong cuộc sống thì nghĩa là bạn đã phản ứng như một người lạc quan. Ngược lại, người bi quan sẽ coi đó là biểu hiện của những vấn đề hoặc những điểm yếu phổ biến trong cuộc sống.

Nếu một người bi quan phải vất vả đầu tư cho một công việc làm ăn và công việc đó đổ bể, anh ta sẽ cho rằng lý do là vì sản phẩm, công ty của anh ta, vì tình hình kinh tế nói chung và cả công ty không còn hi vọng gì nữa. Anh ta sẽ nản chí, không thể tạo ra điều gì khác biệt cũng như cảm thấy không kiểm soát được số phận của mình.

Khác biệt thứ ba là người lạc quan coi sự việc xảy ra là khách quan còn người bi quan coi đó là chủ quan. Khi có vấn đề xảy ra, người lạc quan sẽ cho rằng nguyên nhân là khách quan, không kiểm soát được.

Nếu người lạc quan bị chen lấn khi đi đường, thay vì bực tức, anh ta sẽ giảm mức độ nghiêm trọng của vấn đề nhờ tự nhủ "Ờ, có lẽ hôm nay anh ta gặp chuyện bực mình."

Người bi quan có xu hướng quy kết cho các yếu tố chủ quan. Nếu bị chen lấn, anh ta sẽ phản ứng

như thể người kia cố tình làm anh ta phải tức giận. Anh ta sẽ thấy bực mình, tiêu cực và muốn trả đũa. Thông thường anh ta sẽ tuýt còi để cảnh cáo người lái xe kia.

Tất cả chúng ta đều có xu hướng phản ứng theo cảm xúc khi mọi điều không như mong muốn. Khi điều chúng ta muốn lại không thành sự thật, chúng ta sẽ cảm thất buồn bã và thất vọng.

Tuy nhiên, người lạc quan sẽ nhanh chóng vượt qua sự thất vọng. Anh ta sẽ phản ứng với những việc không theo ý muốn một cách nhanh chóng và coi những việc đó là tạm thời, trong hoàn cảnh cụ thể và vì những nguyên nhân khách quan. Anh ta sẽ kiểm soát câu chuyện với chính mình và ngăn chặn cảm giác tiêu cực nhờ nhìn nhận vấn đề theo hướng tích cực.

Trước khi viết cuốn sách giá trị nhất của mình về thành công, Napoleon Hill đã phòng vấn 500 trong số những người thành công nhất nước Mỹ và kết luận rằng "Trải qua những trở ngại hay thất vọng là động lực của những thuận lợi và lợi ích." Và đây chính là một trong những bí quyết của thành công.

Vì ý thức của bạn chỉ có thể nghĩ về một điều trong một lúc, hoặc tích cực, hoặc tiêu cực nên nếu bạn cố tình lựa chọn cách nghĩ tích cực, bạn sẽ có tâm trí lạc quan và cảm xúc tích cực. Và vì suy nghĩ và cảm xúc của bạn quyết định hành động nên bạn sẽ trở thành người có tính xây dựng hơn, sẽ nhanh chóng đạt được mục tiêu đặt ra.

Tất cả phụ thuộc và cách bạn nói chuyện với bản thân mình một cách thường xuyên. Trong những khoá học về giải quyết vấn đề và ra quyết định, chúng tôi khuyến khích mọi người chuyển từ phản ứng tiêu cực sang tích cực với vấn đề. Thay vì dùng từ vấn đề, chúng tôi khuyến khích dùng từ hoàn cảnh. Bạn phải hiểu vấn đề là những gì bạn sẽ xử lý. Sự việc cũng như vậy. Bạn có thể nhìn nhận vấn đề theo cách để khiến chúng trở nên ổn thoả một cách khác thường.

Từ hay hơn cả từ hoàn cảnh là từ thử thách. Khi bạn gặp khó khăn, hãy coi đó là một thử thách. Hay vì nói, "Tôi gặp vấn đề," hãy nói, "Tôi đang đối mặt với một thử thách thú vị." Từ thử thách mang nghĩa tích cực. Các tình huống xảy đến có thể giống nhau, nhưng cách bạn miêu tả chúng có thể khác.

Từ hay hơn cả là từ cơ hội. Khi gặp khó khăn, thay vì nói, "Tôi gặp vấn đề," hãy nói, "Tôi có một cơ hội không ngờ tới." Và nếu bạn tập trung tìm hiểu xem cơ hội đó là gì, cho dù đó chỉ là một bài học, thì bạn sẽ tìm ra. Tục ngữ có câu, "Hãy tìm và bạn sẽ tìm thấy, vì tất cả những ai tìm đều thấy cả."

Một trong những câu nói ưa thích của tôi khi gặp khó khăn là: "Mỗi hoàn cảnh đều là một hoàn cảnh tích cực nếu ta coi đó là một cơ hội để phát triển và kiểm soát bản thân mình." Khi có chuyện không như ý muốn xảy ra, tôi đều giảm nhẹ những cảm giác tiêu cực nhờ nhắc lại câu nói này.

Nếu bạn bán hàng, nhưng nỗ lực tìm kiếm khách hàng tiềm năng của bạn không mang lại hiệu quả mong muốn, bạn có thể coi đó là cơ hội phát triển và kiểm soát bản thân mình. Khó khăn bạn gặp phải có thể để cho bạn thấy rằng có cách khác tốt hơn để thực hiện công việc này. Có thể bạn nên

tìm khách hàng ở địa điểm khác, tiếp cận với những người khác, hoặc thay đổi phương pháp. Có thể những khó khăn đó chỉ là một phần của quá trình bạn rèn luyện tính kiên định để thành công trên thương trường. Sự khác nhau giữa người chiến thắng và chiến bại là người chiến thắng xử lý tình huống một cách tích cực còn người kia để khó khăn quật ngã.

Dấu hiệu nhận biết một người thực sự trưởng thành, thực sự tự tin là khả năng khách quan và kiềm chế cảm xúc khi gặp phải những khó khăn trong cuộc sống hàng ngày. Những người trưởng thành có khả năng tự nhủ với mình những điều tích cực và lạc quan, giữ bình tĩnh, sáng suốt và trong vòng kiểm soát. Người trưởng thành là người nhìn nhận sự việc theo thực tế chứ không phải theo cảm xúc. Nhờ đó, họ dễ dàng kiểm soát bản thân, không dễ tức giận, buồn bực hay nản chí.

Điểm khởi đầu để trở thành người hiệu quả là luôn theo dõi và kiểm soát câu chuyện với bản thân bạn. Hãy giữ cho suy nghĩ và lời nói của bạn tích cực, nhất quán với mục tiêu của bạn và tập trung tâm trí vào việc bạn muốn làm, vào tính cách mà bạn thích.

Dưới đây và năm lời khuyên giúp bạn trở nên tích cực và lạc quan hơn:

Thứ nhất, hãy xác định rằng dù có chuyện gì xảy ra thì bạn cũng không nản chí. Bạn sẽ phản ứng một cách tích cực. Bạn sẽ hít sâu, thư giãn và tìm những khía cạnh tích cực trong vấn đề. Khi bạn xác định trước như vậy, bạn đã chuẩn bị tinh thần để giữ được thăng bằng khi tình huống xấu xảy ra, và chắc chắn nó sẽ xảy ra.

Thứ hai, trung hoà những suy nghĩ và cảm xúc tiêu cực nhờ tự nhủ với bản thân những điều tích cực. Hãy nói, “Tôi thấy khoẻ mạnh, vui vẻ, thật tuyệt!” Khi đi làm, hãy tự nhủ, “Hôm nay thật đẹp. Được sống thật là hạnh phúc.” Theo như quy luật diễn đạt, những điều được nói ra sẽ để lại ấn tượng. Những điều bạn nói với bản thân bạn sẽ được ghi vào tiềm thức của bạn và sẽ có thể trở thành cá tính của bạn.

Thứ ba, hãy coi những trở ngại tất yếu bạn gặp phải là những điều xảy ra tức thời, trong hoàn cảnh cụ thể và vì những lý do khách quan. Hãy coi những hoàn cảnh không thuận lợi là ngẫu nhiên, không liên quan tới tương lai và do những yếu tố bạn không thể kiểm soát được gây nên. Không nên coi sự việc là lâu dài, phổ biến và là dấu hiệu của sự yếu kém về năng lực.

Thứ tư, hay nhớ rằng chúng ta không thể phát triển và thành công nếu không có những khó khăn, trở ngại. Bạn phải thấy hài lòng và vượt qua khó khăn để trưởng thành. Hãy nhìn thấy mặt tích cực trong mọi tình huống xấu.

Cuối cùng, hãy tập trung suy nghĩ vào mục tiêu và ước mơ của bạn, vào mẫu người bạn mong muốn. Khi khó khăn xảy đến, hãy tự nhủ, “Tôi tin tưởng vào những kết quả tốt đẹp trong mọi tình huống.” Hãy phấn chấn và tránh những cảm xúc tiêu cực, thất vọng. Hãy coi thất vọng là cơ hội để bạn mạnh mẽ hơn.

Khi bạn tự nhủ những điều tích cực, giữ cho suy nghĩ và lời nói phù hợp với mục tiêu và mơ ước của bạn, chắc chắn bạn sẽ đạt được thành công như bạn mong muốn.

(Lược dịch từ Principles of Success) theo www.bwportal.com